VISIT…

LANZAROTE
Caliente.COM

Diễn đàn Kinh Doanh

Biz Forum Weekly

Số 6



Tin tức kinh tế Việt Nam và Thế giới (2-11)

Doanh nghiệp thiếu vốn ngân hàng thừa vốn (12-14)

Ngoại tệ đang mất sức hấp dẫn (15-16)

Tìm thị trường tiêu thụ cho doanh nghiệp thuỷ sản (17-18)



Cơ hội mới cho xuất khẩu hàng nông, lâm sản (19-20)

Tin tức chứng khoán Việt Nam (21-23)

Nên giảm mệnh giá CP xuống 10 lần ? (24)

CP quỹ đang tạo ra những tiền lệ xấu (25)

Đầu tư như thế nào trong giai đoạn hiện nay (26-29)

Cuộc chiến giá cả giữa OPEC và Nga (30-32)

Các gương mặt doanh nhân đáng chú ý hiện nay (33-36)



Bài học từ Indonesia cho việc tái thiết Afghanistan (37-38)

Luật an toàn thực phẩm của EU - tác động đến các nhà xuất khẩu (39-40)

Quảng cáo truyền miệng có nên sử dụng kéo dài ? (41-43)

Tiết kiệm chi phí quảng cáo (44-45)

TIN TỨC VIỆT NAM

1 - Đơn giản hóa thủ tục thành lập văn phòng đại diện tại Việt Nam

Bộ Thương mại vừa có công văn 4714/TM-PC hướng dẫn cụ thể việc lập hồ sơ thành lập văn phòng đại diện của thương nhân nước ngoài tại Việt Nam. Theo đó, bộ hồ sơ này chỉ bao gồm hai tài liệu sau: Bản sao giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của thương nhân nước ngoài được cơ quan có thẩm quyền ở nước ngoài xác nhận; bản dịch tiếng Việt của tài liệu trên được cơ quan công chứng Việt Nam hoặc cơ quan đại diện ngoại giao, cơ quan lãnh sự Việt Nam ở nước ngoài xác nhận. Riêng đối với bản sao của giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, thương nhân nước ngoài không cần làm thủ tục hợp pháp hóa lãnh sự.

2 - Tháng 11, chỉ số giá tiêu dùng ở khu vực nông thôn tăng 0,5%

Theo Tổng Cục Thống kê trong tháng 11/2001, chỉ số giá tiêu dùng của cả nước giảm 0,5% so với tháng 10 nhưng chỉ số giá vàng tăng 5,4% và chỉ số giá USD cũng tăng 3,8%. Các mặt hàng có chỉ số giá tiêu dùng giảm là lương thực, thực phẩm giảm 1,1%, dược phẩm y tế giảm 2,4%, phương tiện đi lại và bưu điện giảm 2,1%. Các mặt hàng may mặc, mũ nón, giầy dép tăng 0,9%, nhà ở và vật liệu xây dựng tăng 0,4%, thiết bị và đồ dùng gia đình tăng 1,5%, giáo dục tăng 3,1% và dịch vụ khác tăng 2,6%.



Trong khi chỉ số giá tiêu dùng của cả nước giảm thì chỉ số giá tiêu dùng tại khu vực nông thôn lại tăng 0,5% và các mặt hàng thiết yếu đều tăng, nhất là lương thực, thực phẩm tăng 0,6% và chỉ có chỉ số giá của các mặt hàng văn hóa, thể thao, giải trí vẫn giữ nguyên. Điển hình 1 số địa phương có chỉ số tăng là Hà Nội 0,5%, Thái Nguyên 0,7%, Hải Phòng 0,6%, Thừa Thiên Huế tăng 0,2...

3 - Thêm nhiều ưu đãi cho doanh nghiệp vừa và nhỏ

Chính phủ vừa ban hành Nghị định số 90/2001NĐ-CP về việc trợ giúp doanh nghiệp vừa và nhỏ. Theo đó, sẽ thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp trên khi không đủ tài sản thế chấp, cầm cố, vay vốn của các tổ chức tín dụng. Chủ tịch UBND các tỉnh, thành phố căn cứ trên quy hoạch được duyệt, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa có mặt bằng sản xuất, dành quỹ đất và thực hiện các chính sách khuyến khích để xây dựng các khu, cụm công nghiệp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ có mặt bằng xây dựng tập trung cơ sở sản xuất hoặc di dời từ nội thành, nội thị ra, đảm bảo cảnh quan môi trường. Các doanh nghiệp vừa nhỏ sẽ được hưởng các chính sách ưu đãi trong việc thuê đất, chuyển nhượng, thế chấp và các quyền khác về sử dụng đất đai...



4 - Ngân sách năm 2001: Đạt kế hoạch nhưng còn bấp bênh

Phát biểu tại kỳ họp thứ 10, Quốc hội khoá X, Bộ trưởng Bộ Tài chính, Nguyễn Sinh Hùng cho biết: năm nay, từ Trung ương tới địa phương đều vượt mức thu, tạo thế chủ động để tăng đầu tư sản xuất. Tuy nhiên, Bộ trưởng cũng dự báo, năm 2002 nếu tình hình xuất khẩu tiếp tục giảm thì

việc thu ngân sách cũng bị ảnh hưởng. Các chuyên gia tài chính cũng cho rằng nếu tiếp tục để nguồn thu ngân sách phụ thuộc vào thu xuất nhập khẩu và dầu khí thì mức tăng thu ngân sách sẽ gặp nhiều bấp bênh.

Theo Uỷ ban Kinh tế và Ngân sách của Quốc hội, ước tính thu Ngân sách Nhà nước (NSNN) năm nay tăng 13% so với dự toán đầu năm và tăng 7,4 so với cùng kỳ năm trước. Song, theo đánh giá của một số quan chức của Bộ Tài chính, để sự tăng trưởng thu NSNN thực sự "lành mạnh" và ổn định, trong những năm tới, các cơ quan quản lý cần có những giải pháp để hạn chế dần sự phụ thuộc thu vào lĩnh vực xuất nhập khẩu, dầu khí, thậm chí là để tránh sự "lạm thu".

5 - Thái Lan, Lào, Việt Nam hợp tác phát triển hành lang kinh tế Đông - Tây

Thái Lan, Lào, Việt Nam đã cùng thoả thuận nhất trí nâng cấp và xây dựng tuyến đường cao tốc nối liền giữa 3 quốc gia để hỗ trợ cho sự hợp tác phát triển kinh tế trong khu vực. Các bộ trưởng của 3 nước đã họp tại Bangkok, thủ đô Thái Lan để thảo luận về kế hoạch này. Đại diện của Nhật Bản, nước sẽ hỗ trợ tài chính cho dự án này cũng tham dự cuộc họp.

Tuyến đường này sẽ bắt đầu từ cảng Đà Nẵng, chạy qua tỉnh Savannakhet của Lào đến tỉnh Mae Sot, biên giới phía Tây của Thái Lan. Như vậy, một khu vực kinh tế đặc biệt sẽ hình thành giữa tỉnh Mukdahan của Thái Lan với Savannakhet của Lào và đặc biệt sẽ thúc đẩy thương mại và đầu tư tại cửa khẩu Lao Bảo của Việt Nam.

Nhiều quy định sẽ được nới lỏng giữa 3 nước để giúp cho việc đi lại của nhân dân cũng như trao đổi hàng hoá trong khu vực được dễ dàng hơn. Dự án này được hy vọng sẽ hoàn thành trong vòng 4 năm.

6 - Việt Nam có khả năng xuất khẩu 1 triệu tấn gạo sang châu Phi

Bộ Thương mại dự báo, lượng gạo Việt Nam xuất khẩu sang thị trường châu Phi năm 2002 có khả năng tăng lên trên 1 triệu tấn so với ước thực hiện 850 ngàn tấn năm 2001.

Thị trường châu Phi là thị trường gạo Thái Lan đang chiếm ưu thế, tiếp theo là Pakistan, Việt Nam, Trung Quốc... Tuy nhiên, tình hình chiến sự tại Afghanistan khiến cho xuất khẩu gạo của Pakistan vào thị trường châu Phi có nhiều khả năng sẽ giảm, còn Thái Lan lại đang có xu hướng đẩy mạnh gạo xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc. Vì vậy, có thể tạo cơ hội cho Việt Nam tăng thị phần xuất khẩu gạo vào thị trường này. Song, theo Bộ Thương mại, cần lường trước khó khăn là việc nhập khẩu gạo ở hầu hết các nước châu Phi đều do các công ty tư nhân đảm nhiệm thực hiện nên khả năng thanh toán có hạn, hơn nữa các nước nghèo phần lớn có nhu cầu nhập khẩu gạo chất lượng thấp, độ nở cao và thường yêu cầu trả chậm.



7 - Chưa rút giấy ĐKKD với DN không thực hiện quy định báo cáo kết quả kinh doanh

Theo nguồn tin từ Tổ công tác thi hành Luật Doanh nghiệp, việc áp dụng chế tài rút giấy đăng ký kinh doanh đối với doanh nghiệp không thực hiện quy định nộp báo cáo kết quả kinh doanh tới cơ quan đăng ký

kinh doanh trong 2 năm liên tiếp có thể sẽ được đề nghị tạm thời dừng lại. Lý do là sự vi phạm này của doanh nghiệp có một phần nguyên nhân từ phía các cơ quan ban hành văn bản không sát với thực tế. Đặc biệt, do chưa có sự đối thoại thẳng thắn giữa doanh nghiệp và các cơ quan liên quan về các nội dung thuộc về bí mật kinh doanh trong báo cáo hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Được biết, Bộ Tài chính đang có kế hoạch sửa đổi Quyết định 167/QĐ-BTC về ban hành chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp trên nguyên tắc có tính tới quy mô và phạm vi hoạt động của các loại hình doanh nghiệp khác nhau.

8 - Bộ Thương mại khuyến cáo về thị trường tôm xuất khẩu

Theo Bộ Thương mại, cả ba thị truờng nhập khẩu chính (EU, Nhật bản và Mỹ) hàng thuỷ sản VN, đặc biệt là tôm, đang có những biến động theo chiều hướng xấu. Nhiều DN xuất khẩu không nhận được đơn hàng mới.

Giá tôm trên thị trường thế giới liên tục giảm trong những tháng gần đây. Vừa qua, Ấn Độ và Bangladesh đã bán phá giá tôm, khiến cho giá thị trường giảm mạnh, từ 11,7 USD xuống 9,8 USD/kg. Sức mua của người tiêu dùng Nhật Bản và Mỹ suy giảm hẳn, nhất là đối với các sản phẩm đắt tiền như tôm và các mặt hàng thuỷ sản cao cấp khác. Còn EU thì buộc tất cả các lô tôm có xuất từ Việt Nam phải chịu sự kiểm tra hóa học vì nghi ngờ có chất chloramphenicol. Vì vậy, Bộ Thương mại khuyến cáo các địa phương cần tính toán kỹ trong việc chuyển dịch cơ cấu, tránh tình trạng mở rộng diện tích nuôi tôm tràn lan, không xét đến nhu cầu thị trường. Đồng thời gia tăng công tác quản lý chất lượng tôm xuất khẩu nhằm bảo đảm chữ tín đối với khách hàng nước ngoài.



9 - Từ 1/12, giảm tỷ lệ dự trữ ngoại tệ bắt buộc xuống còn 10%

Hôm qua (23/11), Phó thống đốc Ngân hàng Nhà nước Dương Thu Hương đã ký quyết định về việc giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi bằng ngoại tệ không kỳ hạn và kỳ hạn dưới 12 tháng của các tổ chức tín dụng, công ty tài chính từ 15% xuống 10%..

Cùng ngày, Phó thống đốc cũng có quyết định công bố mức lãi suất tiền gửi USD không kỳ hạn của các tổ chức tín dụng kho bạc nhà nước tại Ngân hàng Nhà nước là 1,7%/năm. Quy định này có hiệu lực từ ngày 1/12.

11 - Phân loại tính thuế nhập khẩu cho mặt hàng cơ khí, điện tử

Bộ Tài chính vừa có Công văn số 110952TC/TCT về việc phân loại và tính thuế nhập và tính thuế nhập khẩu các chi tiết linh kiện nhập khẩu để lắp ráp các mặt hàng cơ khí, điện tử, nguyên chiếc có mức thuế suất thuế nhập khẩu dưới 30% như sau: Trường hợp nhập khẩu các chi tiết, linh kiện rời đồng bộ được phân loại vào cùng nhóm/phân nhóm/mã số và mức thuế quy định cho từng chi tiết, linh kiện theo nguyên tắc phân loại của biểu thuế. Tổng cục hải quan căn cứ nguyên tắc phân loại này để tính thuế nhập khẩu.

TIN TỨC VIỆT NAM

10 - IMF giải ngân 52 triệu USD viện trợ cho Việt Nam

Ngày 21/11, Ban giám đốc Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) đã giải ngân 52 triệu USD viện trợ cho Việt Nam trong chương trình cải cách các doanh nghiệp nhà nước.



Đánh giá về nền kinh tế Việt Nam, Phó giám đốc điều hành IMF Sugisaki ra tuyên bố nêu rõ: Hoạt động kinh tế ở Việt Nam tiếp tục có những dấu hiệu tích cực bất chấp những điều kiện môi trường bên ngoài yếu kém đi.

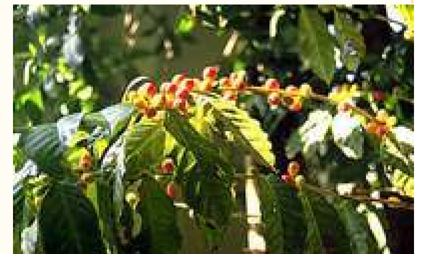
Chương trình cải cách của Việt Nam bao gồm việc hạn chế mức tăng tín dụng để giúp ngăn ngừa các khoản vay không hoạt động tại các ngân hàng thương mại quốc doanh, đồng thời xiết chặt các nguyên tắc về tài chính đối với các doanh nghiệp nhà nước. Đợt giải ngân lần này nâng tổng số tiền IMF cho Việt Nam vay theo chương trình hiện nay lên khoảng 105 triệu USD.

13 - Việt Nam tham gia họp bàn nâng giá cà phê châu A'

Các nước xuất khẩu cà phê robusta (cà phê vối) chủ chốt như Việt Nam, Inđônêxia và Ấ'n Độ dự định gặp nhau ở Giacácta vào tháng 12/2001 để thảo luận cách thức nâng giá cà phê.

Hassan Widjaja, Chủ tịch Hiệp hội Xuất khẩu cà phê Inđônêxia (AEKI) cho biết, cuộc họp này sẽ thảo luận khả năng giảm lượng sản xuất và lượng xuất khẩu. Theo ông Widjaja, giá cà phê đã giảm xuống mức thấp nhất trong 30 năm qua, do vậy các nước xuất khẩu cần phải hợp tác để cải thiện chất lượng hạt cà phê và tạo thế mạnh cho mình.

Trong niên vụ 2000/01, xuất khẩu cà phê của Việt Nam đã lên mức kỷ lục là 875.000 tấn cà phê robusta. Dự đoán, trong niên vụ tới Việt Nam tăng sản lượng lên 900.000 tấn, trong khi sản lượng của Inđônêxia là 315.000 tấn, chủ yếu là cà phê robusta. Sản lượng của Ấ'n Độ vào khoảng 325.000 tấn, trong đó hơn 60% là cà phê robusta.



14 - Thông qua Pháp lệnh Quảng cáo

Uỷ ban Thường vụ Quốc hội vừa thông qua Pháp lệnh Quảng cáo, gồm 7 chương, 35 điều, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/05/2002.

Pháp lệnh nghiêm cấm các hành vi: Quảng cáo làm tiết lộ bí mật Nhà nước, quảng cáo gian dối, lợi dụng quảng cáo để xúc phạm danh dự, uy tín hoặc xâm phạm quyền, lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân; quảng cáo sản phẩm, hàng hoá chưa được phép lưu thông, dịch vụ chưa được phép thực hiện tại thời điểm quảng cáo; quảng cáo hàng hoá, dịch vụ mà pháp luật cấm kinh doanh hoặc cấm quảng cáo; tiếng nói, chưac viết trong quảng cáo là tiếng Việt (trừ những từ ngữ đã được quốc tế hoá hoặc từ ngữ mà tiếng Việt không thay thế được). Pháp lệnh cũng quy định rõ diện tích, thời lượng, số kỳ, đăng phát quảng cáo liên tục của một sản phẩm.

15 - Điều kiện kinh doanh các ngành nghề thủy sản



Chính phủ vừa ban hành Nghị định số 86/NĐ-CP về điều kiện kinh doanh các ngành nghề thủy sản. Theo đó, trừ các nghề đẽo hầu (bằng tay), cào ngao, don, vọp... trên bãi biển (bằng tay); câu cạn hoặc bẫy cá lác ở bãi bùn cửa sông; bắt rạm bằng lờ, dó... khai thác thủy sản ven biển không sử dụng phương tiện tàu, thuyền, xuồng, thúng, bè hoặc có sử dụng các loại phương tiện này nhưng trọng tải của phương tiện dưới 0,5 tấn, còn lại đều phải có giấy phép khai thác thủy sản.

Các nghề sản xuất giống thủy sản, nuôi trồng thủy sản, chế biến thủy sản dùng làm thực phẩm; sản xuất thức ăn nuôi thủy sản; sản xuất thuốc thú y thủy sản đều phải có đủ các điều kiện mới được sản xuất kinh doanh. Nghị định có hiệu lực thi hành sau 15 ngày, kể từ ngày ký. Tổ chức, cá nhân đang sản xuất kinh doanh các ngành, nghề thủy sản trước khi nghị định này có hiệu lực được tiếp tục hoạt động, nhưng phải đảm bảo các điều kiện kinh doanh theo quy định của nghị định này trước ngày 1-1-2003.

16 - Tạm dừng ký hợp đồng xuất khẩu gạo giao hàng từ nay đến giữa quý 1/2001

Bộ Thương mại vừa cho biết việc đề nghị UBND các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long và UBND TP.HCM chỉ đạo các doanh nghiệp trực thuộc không ký tiếp các hợp đồng xuất khẩu gạo có thời hạn giao hàng từ nay đến giữa quý 1/2002. Yêu cầu này nhằm bảo đảm không gây biến động giá lương thực trong nước do hiện nay lượng gạo xuất khẩu phải giao hàng (theo hợp đồng đã ký của các doanh nghiệp) từ nay đến nửa đầu quý 1/2002 đã bằng với lượng lúa gạo hàng hoá của các địa phương nói trên. Riêng lượng gạo phải giao hàng trong 2 tháng cuối năm nay hiện đã cao hơn lượng gạo tồn kho của các doanh nghiệp.

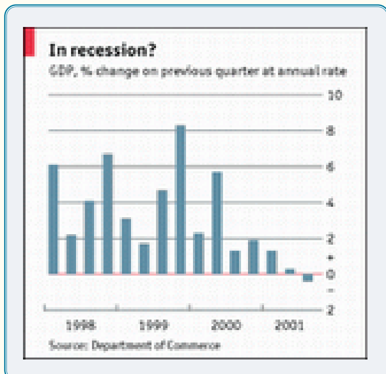


17 - Chính thức phát hành CD-ROM Pháp luật thương mại Việt Nam và Quốc tế

Ngày 21/11, những chiếc đĩa CD-ROM mang nội dung "Pháp luật Thương mại Việt Nam, pháp luật và tập quán thương mại quốc tế" đã chính thức được phát hành tại Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI). Đây là công trình hợp tác giữa VCCI, Bộ Thương mại và Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam và được đánh giá là một công cụ hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp khi thâm nhập vào thị trường quốc tế.

TIN TỨC THẾ GIỚI

1 - Kinh tế Mỹ đã chính thức lâm vào suy thoái



Theo BBC, ngày 25/11, Viện Nghiên cứu Kinh tế quốc gia (NBER) của Mỹ ra tuyên bố, nước Mỹ đã chính thức lâm vào suy thoái kinh tế.

Tháng 3/2001 được coi là thời điểm kinh tế Mỹ chính thức bị coi là lâm vào suy thoái và nền kinh tế số 1 thế giới này tiếp tục bị suy yếu do vụ tấn công khủng bố ngày 11/09 tại Washington và New York. Cùng với sự kiện này, thời kỳ tăng trưởng kinh tế 10 năm liên tục, dài nhất trong lịch sử, của nước Mỹ đã chấm dứt.

Như vậy, tính từ trước tới nay, nền kinh tế Mỹ đã phải trải qua 10 cuộc suy thoái kể từ cuối chiến tranh thế giới thứ hai, lần gần đây nhất là tháng 3/1991.

Phản ứng trước việc kinh tế Mỹ lâm vào suy thoái, Tổng thống nước này, ông George W Bush phát biểu :" Chúng tôi sẽ làm mọi thứ có thể để thúc đẩy quá trình phục hồi kinh tế". Điều đáng chú ý là cha của ông Bush cũng mất vị trí tại Nhà Trắng một phần là do cuộc suy thoái kinh tế năm 1991.

2 - Trung Quốc: Mở cửa thị trường dược phẩm năm 2003

Hãng tin ChinaDaily ngày 27/11 đưa tin, theo như cam kết với Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), lĩnh vực phân phối dược phẩm tại Trung Quốc sẽ được mở cửa hoàn toàn đối với các công ty nước ngoài vào năm 2003. Cụ thể là vào năm 2003, các công ty nước ngoài sẽ được hoạt động trong cả hai lĩnh vực bán buôn và bán lẻ dược phẩm tại đất nước đông dân nhất thế giới mà không chịu bất kỳ hạn chế về vốn hay về vấn đề địa lý nào.

Hiện nay, các liên doanh dược phẩm của Trung Quốc muốn hoạt động phải chịu những hạn chế như: Bên đối tác nước ngoài phải có doanh thu hàng năm trên 2 tỷ USD trong 3 năm liên tiếp và tổng tài sản trên 200 triệu USD trước khi đăng ký xin thành lập liên doanh. Phía đối tác Trung Quốc cũng phải đạt các tiêu chuẩn tối thiểu tương ứng là 50 triệu Nhân dân tệ (6,02 triệu USD) và 300 triệu Nhân dân tệ (36,14 triệu USD).



3 - Giá cà phê robusta sẽ lại giảm trong thời gian tới

Giá cà phê robusta (cà phê vối) tại thị trường kỳ hạn Luân Đôn hôm 23/11 đã tăng lên gần 400 USD/tấn, nhưng các nhà phân tích cho rằng có thể giá sẽ lại giảm một khi Việt Nam bắt đầu bán cà phê của vụ 2001/02 mà lâu nay thu hoạch bị hoãn do mưa.

Tuy nhiên, một số thương gia cho rằng một khi mức giá cà phê robusta đạt khoảng 400 USD/tấn thì Việt Nam, sau khi hoãn thu hoạch vụ 01/02 tới cuối tháng này, sẽ bán ra một lượng đáng kể và sẽ khiến giá loại cà phê này giảm xuống. Mặt khác, sự chênh lệch quá lớn giá bán cà phê robusta hiện nay cũng hỗ trợ cho dự báo trên. Hiện giá cà phê robusta F.O.B. Thành phố Hồ Chí Minh giao tháng 12/01 của Việt Nam khoảng 290 USD/tấn, so với 390 USD/tấn của Indônesia.

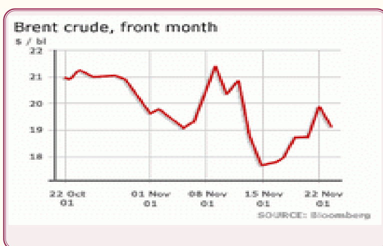
4 - Giá kim loại tăng báo hiệu triển vọng phục hồi kinh tế

Theo BBC (25/11), sự biến động giá cả của các kim loại cơ bản trong một nền kinh tế công nghiệp luôn là một dấu hiệu báo trước về tình hình kinh tế. Chính vì vậy, việc giá một số kim loại cơ bản tăng lên trong hai tuần qua được coi là một dấu hiệu vui mừng.

Dẫn đầu xu hướng này như thường lệ vẫn là đồng, một trong những kim loại được sử dụng phổ biến nhất trong công nghiệp sau sắt. Từ ngày 1/11, giá đồng đã tăng hơn 10%, nhôm tăng 9,3%. Giá nickel, nguyên liệu cần thiết trong ngành sản xuất thép đã tăng bất ngờ tới 21,2%, và thậm chí kẽm, thứ kim loại được coi của nền công nghiệp lạc hậu, cũng tăng 7%. Giá thiếc tăng 5,5%. Tuy nhiên nhu cầu về chì không tăng mấy, giá chì chỉ tăng 3,2% so với đầu tháng.

Tất cả những dấu hiệu này được coi là tin tốt lành đối với nhiều nước đang lo ngại về tình hình kinh tế toàn cầu hiện nay. Đó chính là bằng chứng cho thấy khả năng kinh tế sẽ phục hồi vào năm 2002.

6 - Nga, Na Uy cắt giảm sản lượng dầu, giá dầu tăng.



Ngày 23/11, Phó thủ tướng Nga Victor Christenco thông báo Nga sẵn sàng cắt giảm sản lượng dầu để giúp OPEC tăng giá dầu. Chính phủ và các Công ty dầu của Nga gặp nhau ngày 23/11 để thương lượng về vấn đề này và đã quyết định sẽ cắt giảm 50.000 thùng/ngày từ nay đến cuối năm. Trước đó, ngày 22/11, Bộ trưởng Năng lượng và dầu mỏ Na Uy Elinar Steensnaes cho biết "Chính phủ Nauy đã quyết định sẽ giảm khai thác từ 100.000 đến 200.000 thùng/ngày nếu Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) và các nước ngoài khối thực hiện cắt giảm sản lượng", con số giảm chính xác sẽ được xác định dựa trên những biến động của thị trường dầu mỏ từ nay tới ngày 1/1/2002, thời điểm OPEC chính thức bắt đầu giảm sảnlượng khai thác.

Với sản lượng hơn 3 triệu thùng/ngày, hiện Na Uy là nước xuất khẩu dầu đứng thứ ba thế giới sau A' rập Xêut và Nga. Sau thông báo trên của Na Uy, giá dầu lập tức tăng và lần đầu tiên trong tuần vượt mức 20 USD/thùng. Giá dầu thô biển Bắc giao tháng 1/2002 tăng 1,32 USD lên 20,05USD/thùng.

7 - Nissan thu hồi 9.500 ô tô tại Singapore



Theo Kyodo (23/11), các quan chức của Nissan, công ty sản xuất ô tô Nhật Bản hôm nay cho biết công ty đang ra lệnh thu hồi khoảng 9.500 ô tô đã bán tại Singapore để sửa chữa lại do nghi nghờ có một số lỗi kỹ thuật trong động cơ. Loại ô tô bị thu hồi là loại mang nhãn hiệu Sunny và Sunny VIP được sản xuất từ giữa tháng 4/1999 đến tháng 8/2000. Những chiếc ô tô này đã có một số lỗi trong bộ phận cảm biến của động cơ và có thể khiến động cơ ngừng hoạt động. Cho đến nay, chưa có thông báo nào về tai nạn hay sự cố xảy ra ở Singapore do những lỗi kỹ thuật này. Nissan là nhà tiêu thụ ô tô mạnh nhất ở Singapore trong 2 năm qua và lệnh thu hồi lần này là lớn nhất từ trước đến nay ở Singapore.

TIN TỨC THẾ GIỚI

8 - Hình thành công ty sản xuất thép lớn nhất thế giới

Theo AP, ngày 21/11, Ban chấp hành của Liên minh châu Âu đã thông qua việc sáp nhập 3 công ty thép ở 3 nước Pháp, Luxemburg và Tây Ban Nha để lập ra một công ty sản xuất thép lớn nhất thế giới với tên mới là Newco.

Việc sáp nhập công ty Usinor của Pháp; Arbed của Luxemburg và Aceralia của Tây Ban Nha đã được Uỷ ban châu Âu chấp thuận sau khi các công ty này nhất trí từ bỏ việc sản xuất khoảng 1,7 triệu tấn thép mạ dành cho ngành công nghiệp ôtô và một số cơ sở phân phối thép.

Theo kế hoạch ban đầu, công ty Usinor sẽ nắm 56,5% cổ phần trong công ty Newco, Arbed nắm 23,4% và Aceralia nắm 20,1% không kể các cổ phần chéo và cổ phần do chính các công ty nắm giữ.

9 - Hai hãng dược phẩm lớn Basf và Roche bị phạt gần 800 triệu euro

Theo AP, ngày 22/11, Uỷ ban châu Âu (EC) thông báo phạt 855 triệu euro (761 triệu USD) đối với các hãng sản xuất vitamin, trong đó có hai hãng dược phẩm lớn là Basf và Roche, do đã liên kết nhằm ấn định giá, vi phạm luật cạnh tranh của Liên minh châu Âu (EU).

EC phạt hãng dược phẩm Roche (Thụy Sĩ) 462 triệu euro và hãng Basf (Đức) 296 triệu euro vì đã tham gia vào âm mưu ấn định giá đối với một số loại thuốc vitamin phổ biến rộng rãi. Hai hãng này cho biết họ có thể sẽ khiếu nại quyết định trên của EC.

Trong số 13 công ty dược phẩm bị điều tra, có 8 hãng bị phạt. Ngoài Roche và Basf, có 3 hãng dược phẩm của Nhật Bản cũng bị phạt là Takeda (phải nộp phạt 37,05 triệu euro), Daiichi (23,4 triệu) và Eisai (13,23 triệu) và 1 công ty của Đức, 1 của Hà Lan và 1 của Pháp. 8 hãng này phải nộp phạt trong thời hạn 3 tháng với tổng số tiền nộp phạt tương đương 1% ngân sách của EU. Uỷ viên châu Âu phụ trách vấn đề cạnh tranh Monti ước tính mỗi năm người tiêu dùng tốn phí hàng triệu euro vì giá thuốc bị đẩy lên cao.

10 - Thành lập hãng vận tải đường biển lớn nhất thế giới



Theo Reuters (21/11), hôm thứ ba, hai công ty vận tải đường biển P&O Princess Cruises Plc và Royal Caribbean Cruises Ltd. đã ra một quyết định gây bất ngờ là sẽ sát nhập để hình thành một công ty vận tải đường biển lớn nhất thế giới với tên gọi Carnival Corp.

Sự kết hợp của hai công ty lớn thứ hai và thứ ba thế giới, trong thời điểm lĩnh vực vận tải cả đường biển và đường không đều xuống dốc trầm trọng rất được các nhà đầu tư hoan nghênh. Giá trị cổ phiếu của cả hai công ty trong ngày thứ ba đã tăng từ 6 tỷ USD lên 7 tỷ USD.

Theo thoả ước, hai công ty vẫn giữ nguyên danh sách niêm yết cổ phiếu của mình trên thị trường, không có sự trao đổi về cổ phiếu hay tiền mặt. Công ty mới đặt trụ sở tại Miami, Florida và do giám đốc điều hành của Royal Caribbean lãnh đạo. Royal Caribbean nắm 49,3 % cổ phần và P&O giữ phần còn lại. Thu nhập và vốn sẽ được điều chỉnh chút ít theo tỷ lệ trên.

11 - Nhu cầu điện thoại di động trên thế giới giảm sút

Theo BBC (20/11), doanh thu từ điện thoại di động đã giảm mạnh trong 3 tháng qua, do tình hình kinh tế bất ổn và các hãng điện thoại ngần ngại chưa tung ra các công nghệ mới nhất.

Nhóm nghiên cứu thị trường Gartner Dataquest cho biết, số điện thoại di động bán ra từ tháng 7 đến tháng 9 là 94,4 triệu chiếc, giảm so với 103 triệu chiếc bán được từ tháng 4 đến tháng 6. Gartner cho biết sự giảm sút này phần lớn là do nhu cầu ở Tây Âu đã giảm mạnh trong thời gian qua. Đây là lần đầu tiên thị trường chủ chốt ở châu Âu sụt giảm mạnh như vậy.

Doanh số từ điện thoại di động của các hãng hàng đầu như Nokia, Motorola, Ericcson đều giảm nhưng Nokia vẫn giữ được vị trí số 1 trong thị trường điện thoại di động.

Nokia hôm thứ hai đã tung loại điện thoại màn hình màu 7650, một trong những loại điện thoại thế hệ mới sử dụng công nghệ truy cập Internet tốc độ cao GPRS (General Packet Radio Services). Ngành công nghiệp điện thoại hy vọng rằng GPRS sẽ đem lại sức hấp dẫn mới cho thị trường châu Âu đang trì trệ.

12 - Nhật Bản công nhận trường hợp bò điên thứ hai

Theo Kyodo (21/11), Bộ Y tế, Lao động và Phúc lợi Nhật Bản hôm qua đã công bố phát hiện trường hợp bò điên thứ hai trong đợt kiểm dịch đang được tiến hành, nhóm các chuyên gia được Bộ này triệu tập đã chính thức công nhận trường hợp nhiễm bệnh này ngay sau đó.

Trường hợp bò điên này được phát bệnh tại Trung tâm kiểm dịch thịt ở Hokkaido. Chú bò 67 tháng tuổi này được sinh ra và nuôi dưỡng tại một trang trại thuộc làng Sarufutsu, phía bắc Hokkaido. Được giết mổ hôm thứ Hai vừa rồi, con bò bị nghi ngờ có triệu chứng nhiễm bệnh sau khi có kết quả xét nghiệm ban đầu và sau đó là kết quả công nhận dương tính được công bố sáng hôm qua tại Trường Đại học Nông nghiệp và Thú y.



Bộ Y tế, Lao động và Phúc lợi xã hội cho biết đã cho ngừng vận chuyển và phân phối khoảng 50 con bò bị giết mổ cùng ngày với con bò đã nhiễm bệnh và sẽ cho kiểm dịch đối với tuyến nhiễm bệnh.

Châu A' - Thái Bình Dương sẽ là thị trường sản phẩm bán dẫn lớn nhất thế giới

Theo Asia Pulse (20/11), khu vực châu A' - Thái Bình Dương, trong đó có Nhật Bản, sẽ trở thành thị trường tiêu thụ sản phẩm bán dẫn lớn nhất thế giới trong năm nay, thay thế cho Mỹ. Trung tâm Thương mại và kinh tế trực thuộc Viện nghiên cứu công nghệ Đài Loan đã đưa ra dự đoán này hôm thứ hai (19/11) và cho biết đây là lần đầu tiên khu vực châu A' -Thái Bình Dương "vượt mặt" Mỹ trở thành thị trường lớn nhất về sản phẩm bán dẫn.

Các quan chức của trung tâm này cho biết doanh số của khu vực này trong năm nay có khả năng vượt quá 40 tỷ USD, trong khi doanh số ở Mỹ có thể là 38 tỷ USD. Mức tiêu thụ sản phẩm bán dẫn ở thị trường châu

Âu sẽ đạt 30 tỷ USD. Nhu cầu ngày càng tăng từ thị trường rộng lớn của Trung Quốc cũng góp phần khiến doanh số tiêu thụ ở khu vực châu A' - Thái Bình Dương tăng nhanh.

Trung Quốc và Nhật Bản thất bại trong đàm phán giải quyết bất đồng thương mại

Chính phủ Nhật Bản và Trung Quốc hôm nay đã tiến hành cuộc gặp lần thứ tư nhằm giải quyết những tranh chấp thương mại tuy nhiên cuộc gặp đã phải ngừng sau ba giờ mà không đạt được tiến triển gì.

Tranh chấp thương mại kéo dài 8 tháng nay giữa hai nước đã bắt đầu kể từ khi Nhật Bản áp dụng các biện pháp hạn chế nhập khẩu ba mặt hàng nông sản của Trung Quốc là hành xanh, nấm và cói để bảo hộ cho ngành nông nghiệp trong nước. Phía Trung Quốc đã trả đũa lại bằng cách áp dụng mức thuế quan 100% đối với ba mặt hàng mạnh của Nhật là ôtô, điện thoại di động và điều hoà nhiệt độ.

Ông Long Vĩnh Đồ, người đứng đầu đoàn phán Trung Quốc đã gợi ý giải pháp cần phải chờ đợi cho đến khi Trung Quốc chính thức khởi động trong hệ thống thương mại WTO trong tháng tới. Trung Quốc cũng đã doạ sẽ đưa vấn đề này ra trước WTO.

Trong khi đó Ban phụ trách Thương mại của Đảng tự do dân chủ cầm quyền (LDP) tại Nhật lại yêu cầu Chính phủ áp dụng biện pháp trừng phạt đầy đủ đối với 3 mặt hàng nói trên của Trung Quốc.

Các quan chức cho biết hiện tại chưa có một cuộc đàm phán tiếp theo được lên kế hoạch tuy nhiên cả hai đều công nhận rằng sẽ có thêm các cuộc gặp vào thời gian ngắn tới.

Bạn muốn được cung cấp hàng ngày những thông tin chọn lọc hữu ích liên quan đến các chính sách của Nhà nước đối với doanh nghiệp, những biến động trong hoạt động kinh tế cũng như các cơ hội kinh doanh: chào mua, chào bán, giới thiệu sản phẩm mới của các doanh nghiệp trong và ngoài nước ? Nhu cầu trên của các bạn sẽ được đáp ứng với dịch vụ VDC Newsletter với bản tin Thông tin kinh tế phục vụ doanh nghiệp.

Địa chỉ đăng ký: http://newsletter.vdc.com.vn

Doanh nghiệp thiếu vốn, ngân hàng thừa vốn

Hai rào cản cần khai thông để triển khai vốn

Trong cuộc họp mặt giữa Thủ tướng Chính phủ với các doanh nghiệp năm 2001, nhiều doanh nghiệp đã báo cáo với Thủ tướng về tình trạng thiếu vốn nhưng vẫn không vay được vốn ngân hàng để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian qua. Trong khi đó, nguồn vốn huy động tại các ngân hàng còn nhàn rỗi khá nhiều do không cho vay được. Theo ý kiến của các chuyên gia ngân hàng thì sở dĩ có tình trạng trên (doanh nghiệp thiếu vốn, ngân hàng thừa vốn) chủ yếu là do hệ thống pháp luật về bảo hiểm tiền vay và quy chế cho vay còn bất cập so với thực tiễn chứ không phải do các ngân hàng gây phiền hà cho doanh nghiệp (DN). Nếu căn cứ vào quy định của pháp luật hiện hành thì phần lớn các DN không đủ điều kiện vay vốn ngân hàng (NH) và NH gặp không ít khó khăn trong quá trình thẩm định, xét duyệt cho vay đối với DN.



Thứ nhất là về điều kiện tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh.

Pháp luật về bảo đảm tiền vay quy định: khi thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản, tài sản phải thuộc quyền sở hữu của khách hàng vay, bên bảo lãnh. Trường hợp tài sản mà pháp luật quy định phải đăng ký quyền sở hữu thì khách hàng vay, bên bảo lãnh phải có giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản. Đối với quyền sử dụng đất, khách hàng vay, bên bảo lãnh phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và được thế chấp chiếm đa phần là quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất. Giá trị của những tài sản này chiếm đến 75%-80% tổng giá trị tài sản bảo đảm tiền vay tại các NH. Do đó, nếu quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất đáp ứng đủ các điều kiện thế chấp, bảo lãnh theo quy định của pháp luật thì các DN có thể vay được đủ vốn tại các NH để phát triển kinh doanh. Tuy nhiên, hầu hết các DN không chứng minh được quyền sở hữu/ quyền sử dụng hợp pháp của mình đối với tài sản dự định thế chấp để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ NH vì chưa được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất "sổ đỏ" và giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản. Hơn nữa, các DN lại không đủ điều kiện để vay vốn tín chấp tín dụng tại ngân hàng như: chưa có tín nhiệm với NH trong việc sử dụng vốn vay và trả nợ đầy đủ, đúng hạn (cả gốc và lãi); không có kết quả sản xuất kinh doanh có lãi trong 2 năm liền kề với thời điểm xem xét cho vay. Mặt khác, thời gian gần đây các cơ quan tiến hành tố tụng thường hình sự hóa quan hệ tín dụng giữa NH với doanh nghiệp. Do vậy, với quan điểm "thà ăn đói nằm co còn hơn ăn no có khi phải nằm nhà đá", các ngân hàng đã thận trọng hơn trong việc thẩm định và xét duyệt cho vay đối với các DN. Nhưng DN nào không đủ điều kiện vay tín chấp mà không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc có tài sản thế chấp, cầm cố nhưng không có giấy tờ chứng minh quyền sở hữu/ sử dụng hợp pháp đối với tài sản đó, thì NH



không xem xét cho vay. Chính vì vậy mà các DN có đủ điều kiện vay vốn NH để phát triển sản xuất, kinh doanh trong vài năm gần đây là không nhiều.

Thứ hai là về việc kiểm tra thực trạng tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh.

Theo quy định của các ngân hàng thương mại (NHTM), trước khi lập tờ trình, cán bộ tín dụng phải đi kiểm tra thực tế tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh để đánh giá tài sản và xác minh những cam kết của khách hàng vay, bên bảo lãnh. Trong phạm vi khả năng cho phép, cán bộ tín dụng nêu lên những ý kiến của mình về những ưu điểm, nhược điểm của tài sản và về những cam kết của khách hàng vay, bên bảo lãnh để báo cáo, đề xuất với người có thẩm quyền xem xét, cho vay. Tùy từng trường hợp và từng loại tài sản cụ thể mà cán bộ tín dụng có thể đề xuất với cấp trên về việc ngân hàng tự định giá tài sản hoặc thuê cơ quan chuyên môn định giá. Trường hợp cần thiết, ngân hàng có thể thuê các chuyên gia thuộc các lĩnh vực liên quan định giá tài sản bảo đảm để làm cơ sở xác định số tiền cho vay phù hợp với quy định của pháp luật (hiện nay ngân hàng không được cho khách hàng vay vượt quá giá trị tài sản bảo đảm).



Theo ý kiến của các chuyên gia NH, thì việc cán bộ tín dụng đi kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm chỉ được thực hiện theo quy định của NH (văn bản hướng dẫn trong nội bộ NH) chứ không theo quy định của các văn bản quy phạm pháp luật. Do đó, thủ tục kiểm tra thực tế tài sản bảo đảm không mang tính bắt buộc đối với cán bộ tín dụng. Hơn nữa, văn bản hướng dẫn nội bộ của NH chưa quy định trình tự kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm (có lập thành văn bản hay không? kiểm tra cái gì? có sự chứng kiến của ai? ...). Cho nên cán bộ tín dụng không có cơ sở rõ ràng để kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm. Nếu cán bộ tín dụng không đi kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm và báo cáo thiếu trung thực với cấp trên, thì cán bộ tín dụng không thể chịu trách nhiệm trước pháp luật mà chỉ chịu trách nhiệm trước NH về hành vi của mình vì đã vi phạm quy định của NH.

Mặt khác trong quá trình đi kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm, chính quyền địa phương thiếu thiện chí hỗ trợ, giúp đỡ cán bộ tín dụng hoàn thành nhiệm vụ. Chẳng hạn theo quy định của pháp luật hiện hành, khách hàng vay, bên bảo lãnh phải cam kết bằng văn bản với tổ chức tín dụng về việc tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh không có tranh chấp tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về cam kết của mình. Nhưng khi cán bộ tín dụng đi xác minh cam kết của khách hàng vay, bên bảo lãnh theo quy định của NH, thì chính quyền địa phương không xác nhận về nội dung cam kết nói trên của khách hàng vay, bên bảo lãnh với lý do "chưa có văn bản của cơ quan cấp trên". Do vậy, cán bộ tín dụng không những không hoàn thành được nhiệm vụ mà còn không thể biết được cam kết của khách hàng vay, bên bảo lãnh có trung thực hay không. Điều này là hợp lý và có cơ sở vì uỷ ban nhân dân xã, phường là cơ quan trực tiếp quản lý con người, bất động sản trên địa bàn mà không biết được tài sản bảo đảm có tranh chấp hay không,

thì cán bộ tín dụng làm sao mà biết được.

Vì vậy, các cơ quan Nhà nước sớm hoàn thiện văn bản pháp luật về bảo đảm tiền vay, trong đó quy định rõ trình tự, thủ tục kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm để làm cơ sở pháp lý cho cán bộ tín dụng thực hiện tốt nhiệm vụ. Trên cơ sở đó các cơ quan liên quan có trách nhiệm hỗ trợ, giúp đỡ cán bộ tín dụng kiểm tra thực trạng tài sản bảo đảm chứ không thể coi như việc đó là "sự ban ơn" cho cán bộ NH như những năm trước đây nữa. Trong khi chưa ban hành văn bản pháp luật quy định về vấn đề nói trên thì khách hàng vay, bên bảo lãnh phải chịu trách nhiệm về những cam kết của mình trước ngân hàng và trước pháp luật chứ không phải là trách nhiệm của cán bộ tín dụng. Có như vậy những rào cản đối với hoạt động của NH mới dần được xóa bỏ, tạo tâm lý yên tâm cho các cán bộ NH chủ động xem xét, giải quyết cho vay vốn đối với các DN để mở rộng sản xuất kinh doanh, góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Tin Thị trường

Giá lúa gạo vẫn cao

Giá lúa gạo trên thị trường nội địa và xuất khẩu tuần qua vẫn tăng so với tuần trước đó. Tại các tỉnh ĐBSCL, giá lúa tăng 50-80 đồng/kg, giá gạo tăng 100-120 đồng/kg (riêng gạo thơm tăng 200- 400 đồng/kg). Tương tự tại các tỉnh miền Trung giá lúa tăng 100-120 đồng/kg và giá gạo tăng 50-80 đồng/kg. Giá bán lẻ gạo tại các chợ ở TP.HCM cũng tăng 300- 400 đồng/kg và tại Hà Nội tăng 200 - 300 đồng/kg. Giá gạo xuất khẩu của Việt Nam vẫn đứng ở mức cao. Ngày cuối tuần, giá gạo 5% tấm đã được một số doanh nghiệp chào bán với mức giá 194 USD/tấn, gạo 10% tấm là 187 USD/tấn và 25% tấm là 170 USD/tấn (FOB, cảng Sài Gòn). Những mức gía này đều cao hơn giá gạo xuất khẩu cùng loại của Thái Lan từ 12 -19 USD/tấn. Để chủ động nguồn gạo xuất khẩu trong quý 1/2002, Bộ Thương mại khuyến cáo các doanh nghiệp cần tổ chức thu mua lúa gạo vụ hè thu của nông dân, tránh tình trạng khi có tàu vào ăn hàng mới tổ chức thu mua gom gạo, đẩy giá lúa, gạo trên thị trường nội địa tăng.

NGOẠI TỆ ĐANG MẤT SỨC HẤP DẪN

Chỉ mới năm ngoái, huy động và gửi ngoại tệ chiếm ưu thế gần như tuyệt đối so với Việt Nam Đồng (VND). Thế nhưng tình hình đã thay đổi kể từ khi Cục dự trữ Liên bang Mỹ (FED) liên tục cắt giảm lãi suất, và gần đây nhất khi FED lần thứ 10 cắt giảm lãi suất thì tình thế đã thay đổi hoàn toàn.

Khổ vì vốn ngoại tệ

Phó Tổng Giám đốc của một ngân hàng thương mại (NHTM) cho biết: "Những NH nào tham gia cho vay ngoại tệ nhiều dự án trung-dài hạn trong năm 2000 sẽ là NH chịu thiệt hại nhiều nhất. Lý do là lãi suất cho vay đối với các dự án này là lãi suất thả nổi. Hiện nay, lãi suất trên thị trường quốc tế xuống quá thấp, lãi suất cho vay còn thấp hơn cả giá vốn huy động. Đấy là chưa kể đến các chi phí cho vay dự phòng rủi ro".



Khi FED liên tục cắt giảm lãi suất thì lãi suất cho vay cũng phải giảm ngay lập tức, nhưng lãi suất đối với những khoản vốn đã huy động của khách hàng thì không thể giảm được nên giá vốn vẫn ở mức cao, rủi ro là điều có thể thấy rõ.

Hiện nay, mức lãi suất cho vay tại Mỹ chỉ còn 2%/năm - mức thấp nhất trong vòng 40 năm trở lại đây. Lãi suất Sibor kỳ hạn 6 tháng chỉ còn 1,955%/năm và mức lãi suất này còn có khả năng giảm tiếp nếu nền kinh tế Mỹ chưa có dấu hiệu thay đổi khả quan hơn.

Như vậy, các NH trước đây đã "mạnh tay" trong các dự án trung-dài hạn sẽ còn tiếp tục phải hứng chịu những khoản thiệt hại. Bên cạnh đó, những NH đã huy động vốn ngoại tệ dài hạn với lãi suất cao cũng sẽ là những NH chịu những tổn thất lớn hơn những NH khác.

Nguồn vốn ngoại tệ chỉ mới 1 năm trước đây là nơi hái ra tiền của các NH thì nay lại trở thành nơi "tiêu tiền" của chính họ. Một chuyên gia NH cho biết: "Khác với các NH trong nước, các NH nước ngoài và liên doanh chịu ảnh hưởng ít hơn nhiều so với các NH trong nước. Trong số các NH quốc doanh, Vietcombank là NH chịu ảnh hưởng ít nhất nhưng NH này lại bị lỗ trông thấy đối với dự án huy động trái phiếu ngoại tệ năm 2001".

Bên cạnh những rủi ro bởi việc lãi suất giảm quá nhanh, một hệ quả khác mà các NH phải gánh chịu là sự suy giảm của nguồn vốn ngoại tệ. Đối với một số NH cổ phần, đây thực sự là một bài toán làm đau đầu: các dự án đã ký, vốn cần phải giải ngân nhưng nếu nguồn vốn suy giảm thì sẽ vay đâu ngoại tệ?

Gửi ngoại tệ cũng không còn hấp dẫn

Sau khi FED hạ lãi suất lần thứ 10, lãi suất tiết kiệm USD tại các NH Việt Nam đã tụt xuống mức rất thấp: tại Vietcombank (VCB), lãi suất tiết kiệm USD chỉ còn ở mức 1,9%/năm. Trong khi đó, mức lãi suất VND

đã được duy trì ở mức khá hấp dẫn: lãi suất tiết kiệm kỳ hạn 1 năm tại VCB ở mức 0,55%/tháng (6,6%/năm - gấp hơn 3 lần so với lãi suất USD).



Tại NH Indovina, chênh lệch lãi suất VND và USD còn lớn hơn: lãi suất tiết kiệm USD kỳ hạn 1 năm ở mức 2,1%/năm trong khi lãi suất tiết kiệm VND ở mức 0,65%/tháng (7,8%/năm) và mức chênh lệch này có thể tiếp tục sẽ gia tăng khi Indovinabank giảm lãi suất tiết kiệm USD.

Nhận định về sự lựa chọn của người gửi tiền, ông Trần Phương Bình - Tổng Giám đốc Ngân hàng cổ phần Đông A' - nói: "Đối với người gửi tiền trong thời điểm hiện nay thì VND sẽ là sự lựa chọn tốt hơn so với đồng USD. Tuy nhiên, có thể do nhân tố tâm lý mà một số người vẫn lựa chọn đồng USD. Vì thế, theo tôi trong cơ cấu tiền được gửi: 80% VND, 20% USD là một sự lựa chọn hợp lý trong tình hình hiện nay".

Theo dự đoán của nhiều chuyên gia NH, trong thời gian tới, chắc chắn nguồn vốn huy động ngoại tệ từ dân cư sẽ suy giảm bởi lãi suất USD khó có thể tăng mà có thể còn tiếp tục giảm trong vòng hơn 1 năm nữa. Một mức lãi suất VND đủ hấp dẫn, tỷ giá không có những biến động lớn... sẽ khiến cho người dân thay đổi cách nhìn nhận của họ. Đây cũng chính là thời cơ tốt nhất cho NH Nhà nước Việt Nam trong việc tiếp tục sử dụng các biện pháp để chống tình trạng đôla hoá tài sản trong hệ thống NH.

Tin Thị trường

Thị trường Noel 2002- thêm nhiều mặt hàng trang trí mới

Theo một số chủ tiệm, năm nay nhiều món hàng trang trí Noel có giá rẻ hơn 1000 - 2000 đ/món so với năm ngoái. Những mặt hàng như tượng thiên thần, ông già Noel nhỏ, dây kim tuyến kết nơ, chuông nhũ vàng, trái châu, ngôi sao, quả thông khô phun nhũ... có giá 1000 - 12.000 đ/món. Bán chạy nhất là các loại cây thông lá dẹp làm từ vải nilông cao 1,5 - 1,8m giá 160.000 - 240.000 đồng/cây. Còn cây thông trang trí sẵn dây kim tuyến, chuông, ngôi sao, đèn chớp cao 1,2 - 1,5m giá 350.000 - 600.000 đồng. Một chủ cửa hàng trên đường Hai Bà Trưng cho biết năm nay các mặt hàng trang trí Noel chiếm đến 30 - 50% là hàng Trung Quốc, 20% hàng Mỹ, giá hàng Trung Quốc và hàng Việt Nam tương đương và bằng 40% giá hàng Mỹ. Năm nay có thêm một số mặt hàng mới cho mùa Noel như : thông có ba loại lá khác nhau trên cùng một cành (lá xanh, lá kim tuyến, lá tuyết trắng); cây thông nhỏ chân sắt cao 40 cm có giá nến chung quanh để trên bàn tiệc đêm Noel cho thêm phần ấm cúng.... Các tiệm bán hàng trang trí Noel còn nhận đến trang trí cây thông tận nhà.

Mùa Giáng Sinh năm nay còn có thêm một kiểu chơi mới, các cửa hàng bán đồ trang trí mở thêm dịch vụ chặt và bán cây thông thật. Khi khách có nhu cầu, chỉ cần nêu rõ chiều cao, kích thước của cây, đặt tiền trước, chủ cửa hàng sẽ thuê người chặt đem về. Một cây thông lớn, cao khoảng 10 m giá đến vài triệu, cành nhỏ nhất giá cũng đến 500.000 đ. Kiểu kinh doanh này chắc không làm hài lòng các tổ chức bảo vệ môi trường.

XUẤT NHẬP KHẨU

TIẾP THỊ XUẤT KHẨU THUỶ SẢN: TÌM THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ CHO DOANH NGHIỆP

Ngày 15 và 16/11/2001, tại TPHCM, đã diễn ra hội thảo về kế hoạch tiếp thị thuỷ sản Việt Nam trong giai đoạn 2001 - 2010 do Cục xúc tiến thương mại và Bộ Thuỷ sản tổ chức. Một trong những vấn đề được quan tâm trong hội thảo là làm sao tiếp thị xuất khẩu (XK) thuỷ sản trong tình hình khó khăn như hiện nay.

Theo đánh giá chung của ngành thuỷ sản Việt Nam, các thị trường thủy sản tính đến tháng 11/2001 nói chung là yếu. Đánh giá cũng cho thấy Nhật Bản là nước nhập khẩu (NK) thủy sản lớn nhất trên thế giới, nhưng kinh tế nước này trong những năm gần đây gặp nhiều khó khăn. Người tiêu dùng thủy sản ở Nhật hiện nay có chiều hướng giảm làm nhu cầu nhập thủy sản cũng giảm theo. Tại Mỹ, kinh tế cũng trong tình trạng khủng hoảng. Báo cáo từ các nguồn tin thương mại ở Mỹ cho thấy giá trị hàng thủy sản quan trọng nhất là tôm hiện nay thấp hơn so với 15 năm trước. Tình trạng chế biến thủy sản như cá hồi và cá tilapia ở Mỹ phát triển làm giảm giá XK các loại sản phẩm này. Trong khi đó, các nhà sản xuất ở Mỹ không thành công trong việc thiết lập nhà máy chế biến thủy sản ở Trung Quốc và họ cũng không thành công trong việc thiết lập nhà máy chế biến cá trê ở Việt Nam. Tình hình chăn nuôi thuỷ sản tại EU đang phát triển gây bất lợi làm cho giá mặt hàng này giảm tại thị trường các nước EU.



Do nhu cầu thấp nên tại các thị trường này, nếu các nhà NK biết giá họ có thể bán cho khách hàng thì họ sẽ chỉ NK hàng với giá khuyến mãi để bù lại các rủi ro của thị trường đang suy thoái. Nếu các nhà NK thấy bất cứ hàng hóa nào họ nhập mà có thể bán được với giá lỗ hoặc không bán được thì họ sẽ rút lui khỏi thị trường. Do vậy, các nhà XK thuỷ sản khó có thể bán theo giá mình đưa ra. Theo các chuyên gia về xúc tiến thương mại, để đối phó với tình hình này, Việt Nam cần thực hiện một loạt các giải pháp. Theo đó, thứ nhất là cần thành lập một hiệp hội các nhà sản xuất quốc tế để kiểm soát cung cầu thị trường. Hai là, một quốc gia nên lập ra một tổ chức bán hàng duy nhất. Tổ chức này đại diện cho cả quốc gia, bán hàng cho tất cả các nhà XK của quốc gia đó với mục đích thống nhất mức giá để tránh tình trạng phá giá. Hiện đã có nhiều nỗ lực thực hiện giải pháp này và có thể thành công trên một thị trường nhất định. Song trong một thị trường yếu kém, nếu một tổ chức bán hàng duy nhất chào bán mức giá quá cao thì người mua sẽ tìm nguồn cung khác và tổ chức đại diện bán hàng sẽ có nguy cơ thua lỗ, thậm chí còn không có cơ hội trong tương lai.

Các DN XK thủy sản cũng nên có các giải pháp nhất định trong hoàn cảnh các thị trường lớn yếu kém

***Thứ nhất*, họ nên lưu trữ hàng hóa chưa bán được trong nước. Về khía cạnh thương mại** thì đây là một điểm yếu vì chi phí cho việc lưu trữ hàng hóa chưa bán được khá cao như chi phí kho bãi, lãi suất vốn vay, giảm giá do chất lượng có thể tồi đi, cũng như việc đầu cơ tích trữ như giá hàng hóa có thể giảm hay tăng và có khi giảm hơn cả dự tính. Tuy nhiên, có lúc vẫn phải áp dụng biện pháp này.

***Thứ hai*, tìm biện pháp phòng ngừa, mua bảo hiểm hàng hóa, đề phòng rủi ro, nếu các** biện pháp này có thể thực hiện được.

Thứ ba, DN nên cố giành được bất kể lợi thế nào về giá bằng cách nâng cao chất lượng, đóng gói hàng hóa, dịch vụ khách hàng cũng như việc đa dạng hóa thị trường, sản phẩm và tiếp thị.

Thứ tư, DN nên linh động với bất cứ mức giá nào, để vẫn có thể tồn tại và tiếp tục sản xuất khi nhiều nhà sản xuất khác không thành công và phải từ bỏ sản xuất.

Và cuối cùng, một điều chắc chắn rằng không thể nào giữ được các mức giá theo ý muốn, do vậy, DN nên đàm phán và thương thuyết với các nhà NK của các thị trường để đảm bảo bán được hàng thậm chí trong những điều kiện thị trường khắc nghiệt nhất.



Theo Bản dự thảo kế hoạch tiếp thị XK cho thủy sản Việt Nam từ nay đến năm 2010, có một điểm rất quan trọng là tổ chức lại cơ quan tiếp thị XK thủy sản quốc gia. Tổ chức này là đại diện của các nhà XK, chế biến và nuôi trồng thủy sản cũng như có sự tham gia của Bộ Thuỷ sản. Tổ chức này sẽ thực hiện chương trình marketing, trong đó nhiệm vụ chính là marketing ở nước ngoài; cung cấp các thông tin về thương mại và thị trường nước ngoài, trong đó có sự lựa chọn và ưu tiên cho các thị trường và các mặt hàng chính.

Tổ chức này cũng thiết lập và duy trì các quan hệ công chúng. Đồng thời xây dựng nhãn hiệu thương mại cho sản phẩm thủy sản Việt Nam. Nhãn hàng này có thể được các công ty XK thủy sản Việt Nam cùng sử dụng. Đây là tổ chức có thể tiến hành các chiến dịch marketing cho một sản phẩm nhất định ở nước ngoài; tìm kiếm thị trường tiêu thụ mới ở nước ngoài, nghiên cứu thị trường, lựa chọn đối tượng người tiêu thụ để xây dựng kế hoạch cho các hoạt động marketing. Đây cũng là tổ chức tư vấn cho Chính phủ về thông tin thị trường, thuế, các quy định về an toàn thực phẩm, các kết quả công tác của tổ chức phải áp dụng với các DN thành viên.

Hội thảo cũng quan tâm đến vấn đề đẩy mạnh xúc tiến XK lâu dài cho ngành thủy sản Việt Nam. Và các thị trường đang bị coi là yếu kém như Mỹ, Nhật, EU... vẫn được quan tâm nhiều để làm sao đưa hàng thuỷ sản XK ở Việt Nam sang nhiều hơn. Hai thị trường khác mà các DN cũng được khuyến cáo là cần chú ý đến là các nước ASEAN và Trung Quốc.

Hãy luôn là người đầu tiên nhận biết về thế giới quanh mình.
Thế giới 24x7 sẽ là người đồng hành của bạn!
Phát hành vào thứ năm hàng tuần. Đăng ký tại: http://media.vdc.com.vn/ezines

CƠ HỘI MỚI CHO XUẤT KHẨU HÀNG NÔNG, LÂM SẢN

Khi đã hiểu đối tác, Việt Nam lại có cơ hội tìm ra nhóm hàng nông lâm sản mà thị trường thế giới đang cần để vươn tới.

Năm 2001 hầu hết các mặt hàng nông sản của Việt Nam như gạo, cà phê, hồ tiêu, hạt điều, cao su, rau quả, lâm sản đều có khối lượng xuất khẩu (XK) tăng. Song thị trường thế giới nguồn cung cấp hàng nông lâm sản cung vượt cầu tạo nên sự cạnh tranh quyết liệt về chất lượng và giá cả. Hầu hết giá các mặt hàng nông sản trên thế giới giảm nghiêm trọng nhất là các mặt hàng Việt Nam có khối lượng XK lớn. Mặc dù vậy qua 8 tháng thực hiện, các nhà kinh tế vẫn đưa ra dự báo khả năng 2001 hàng nông sản XK của Việt Nam chỉ có thể đạt mức 2,5 - 2,6 tỷ USD thấp hơn 2000.



Trong cái khó của thị trường, Việt Nam đã có cái nhìn thực tế hơn điều chỉnh cơ cấu sản xuất nông lâm nghiệp giảm sản lượng một số mặt hàng nông sản thế giới đang dư thừa gạo, cà phê và tăng cường những mặt hàng mới có sức cạnh tranh trên thị trường thế giới và khu vực.

Mới đây, tại hội nghị "Đẩy mạnh XK nông lâm sản" do Bộ NN&PTNT tổ chức, Phó thủ tướng Nguyễn Công Tạn đã chỉ ra 7 cơ hội mới cho hàng nông lâm sản hướng tới các thị trường khu vực được coi là đối tác của Việt Nam.

Y' kiến của Phó thủ tướng đem lại niềm tin cho nông dân lao động, các nhà DN, các cấp lãnh đạo từ Trung ương xuống địa phương nắm bắt thời cơ cùng nhau bàn bạc để triển khai thực hiện. Đây là câu trả lời của nông dân Việt Nam trong những năm tới - làm những mặt hàng thị trường có nhu cầu để XK.

Ngoài một số mặt hàng nông sản XK tuy khó khăn nhưng vẫn có thể tồn tại như gạo, cà phê, cao su, điều, hồ tiêu, chè, lạc, rau quả,... qua làm việc của Chính phủ Việt Nam với các nước ở khu vực ASEAN, khối EU, các nước Trung Đông, Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc,... Việt Nam đã thêm hiểu mình và đối tác, từ đó tìm ra những cơ hội mới để phát triển thêm một số mặt hàng nông sản có khả năng XK theo yêu cầu của nước bạn.

Dứa là nhóm hàng thứ nhất được Phó thủ tướng lưu tâm. Chương trình này có số vốn đầu tư khoảng 140 tỷ đồng (Chính phủ hỗ trợ 60 tỷ đồng, địa phương 40 tỷ đồng còn lại của các DN) phấn đấu trồng 5 vạn hecta dứa cayen. Từ năm 1998 đến nay riêng Tổng công ty Rau quả Việt Nam đã nhập tổng số hơn 11 triệu chồi dứa cayen của Trung Quốc về trồng ở một số địa phương. Nghệ An là một trong những tỉnh đi đầu trong lĩnh vực này đã đầu tư 20 tỷ để nhập giống cây trồng 500 ha từ đó có đủ giống, nhân rộng ra vùng nguyên liệu. Hiện tại cả nước đã trồng được 3,5 vạn ha dứa cayen khả năng sẽ thực hiện được kế hoạch 5 vạn ha. Vùng nguyên liệu này sẽ cung ứng đầy đủ cho nhu cầu của các nhà máy chế biến các sản phẩm dứa đủ sức cạnh tranh với thị trường tiêu thụ sản phẩm này còn có nhu cầu lớn.

Mặt hàng thịt lợn XK ngoài thị trường truyền thống lợn choai, lợn sữa xuất sang

XUẤT NHẬP KHẨU

Hồng Kông, Đài Loan, Đông Âu, các nhà sản xuất và các hộ nông dân trong nước có điều kiện tham gia chương trình nuôi lợn XK, tuân thủ tiêu chuẩn HACCP, đều có cơ hội làm ăn lớn. Cả nước có thể đáp ứng nhu cầu XK 3 triệu lợn choai theo đơn đặt hàng của một số nước. Hiện tại Việt Nam đã có một số cơ sở chăn nuôi hiện đại được đánh giá đủ tiêu chuẩn của thế giới. Chính phủ và các tổ chức ngân hàng sẽ hỗ trợ các dự án chăn nuôi của các nhà DN và nông dân theo chương trình thịt lợn XK dự kiến thực hiện ở 15 tỉnh thành. Theo Phó thủ tướng Nguyễn Công Tạn, trong các năm tới nếu các địa phương xây dựng được 25 ngàn trang trại chăn nuôi lợn thương phẩm cộng với 5 ngàn trang trại nuôi lợn nái theo tiêu chuẩn HACCP thì sản phẩm thịt lợn của Việt Nam sẽ còn mở rộng và chiếm lĩnh được nhiều thị trường.



Mặt hàng mía đường thế giới sau thời gian khủng hoảng dư thừa lại rơi vào tình trạng cung hụt cầu, đây là lối ra cho đường Việt Nam đẩy mạnh XK. Chương trình này sẽ đem lại hiệu quả lớn khi các vùng nguyên liệu cung ứng đầy đủ cho nhu cầu nhà máy và không ngừng cải tạo đưa giống mới vào sản xuất.

Trong nhóm hàng nông sản của Việt Nam, chưa ai nghĩ rằng cây vừng sẽ có được thị trường XK lớn, giờ đây thị trường này đã được khai thông. Một vùng các tỉnh ven biển miền Trung từ Thanh Hoá đến Bình Thuận có điều kiện đất đai và khí hậu phù hợp sẽ được trồng những giống vừng nhập ngoại để xuất cho một bạn hàng lâu dài với khối lượng trên dưới 150 ngàn tấn/năm (1 USD/kg vừng XK). Vừng sẽ là cây xoá đói giảm nghèo, cây làm giàu cho các tỉnh vùng cát ven biển miền Trung trong tương lai.

Cũng như cây vừng, giờ đây cây sắn "củ mì" bạn của dân nghèo lại có thể lên ngôi XK. Ngoài 1 triệu tấn sắn cung cấp cho nhu cầu sản xuất của nhà máy bột ngọt Vedan Việt Nam, sắn đã trở thành mặt hàng có khối lượng XK lớn của thị trường mậu biên Trung Quốc vì đây là nguồn nguyên liệu cho các nhà máy chế biến cồn của nước này. Đây sẽ là thị trường lâu dài cho cây sắn Việt Nam XK.

Phó thủ tướng Nguyễn Công Tạn còn nêu thêm 2 cơ hội nữa cho mặt hàng măng tre và bột giấy XK. Cả hai mặt hàng này đều có thị trường lâu dài và rộng lớn.

Với 7 cơ hội mới hấp dẫn thị trường XK nông lâm sản Việt Nam, vấn đề đặt ra là phải có giống năng suất cao chất lượng cao, hạ giá thành sản phẩm, để có thể cạnh tranh và đáp ứng được yêu cầu của bạn hàng. Đó là công việc không dễ với nhà nông, các DN chế biến, các DN tham gia XK và các nhà lãnh đạo của Bộ NN&PTNT và Bộ Thương mại trong chương trình đẩy mạnh các mặt hàng nông lâm sản XK.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

1. Chi nhánh ACBS tại Hà Nội sẽ chính thức khai trương vào tháng 12/2001



Ông Phạm Khánh Lynh - Giám đốc Giao dịch và Phát triển thị trường của ACBS - cho biết: Theo dự kiến, chi nhánh ACBS tại Hà Nội sẽ chính thức khai trương vào đầu tháng 12/2001. Các khách hàng tại Hà Nội sẽ được phục vụ như khách hàng tại Tp.HCM, tức là cũng được hưởng các dịch vụ như: ứng tiền bán chứng khoán trước, cầm cố chứng khoán....

Tuy nhiên, chi nhánh ACBS tại Hà Nội đã đi vào hoạt động phục vụ khách hàng từ tháng 11/2001 dưới hình thức đại lý nhận lệnh. Theo nguyên tắc, đại lý nhận lệnh hiện nay chưa được phép mở tài khoản cho khách hàng. Do đó, ACBS dự tính, hàng tuần, nhân viên của ACBS sẽ từ TP.HCM ra Hà Nội để mở tài khoản cho khách hàng. Sau đó, khách hàng có thể giao dịch chứng khoán tại Hà Nội.

2. Cấp giấy phép niêm yết cổ phiếu cho Bibica

Ngày 19/11/2001, Uỷ ban Chứng khoán Nhà nước (SSC) đã cấp giấy phép niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán tập trung cho Công ty Cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa (Bibica, Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, tỉnh Đồng Nai). Đây là doanh nghiệp thứ 9 được cấp phép niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.

Bibica, trước đây là một phân xưởng bánh kẹo của Công ty Đường Biên Hòa, được cổ phần hóa từ đầu năm 1999, với số vốn điều lệ ban đầu là 25 tỷ đồng. Sau 1 năm đi vào hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, Bibica đã sản xuất 15.000 tấn sản phẩm, đạt tổng doanh thu 195 tỷ đồng và lợi nhuận hơn 7 tỷ đồng. Hiện nay, Bibica đang tiến hành đăng ký lại sở hữu cổ phần đối với các nhà đầu tư hiện đang nắm giữ cổ phiếu của Công ty.

3. BVSC khai trương đại lý giao dịch chứng khoán tại Đà Nẵng

Công ty cổ phần chứng khoán Bảo Việt (BVSC) vừa phối hợp với Công ty Bảo hiểm Đà Nẵng (Bảo Việt Đà Nẵng) đưa vào hoạt động đại lý giao dịch chứng khoán Bảo Việt tại Đà Nẵng. Đây là đại lý thứ tư của BVSC được mở sau các đại lý giao dịch tại Hải Phòng, Đồng Nai và Long An.

4. Trái phiếu Chính phủ đợt X/2001 được niêm yết



Sáng 21/11/2001, Trung tâm giao dịch chứng khoán TP. HCM có thông báo về việc niêm yết trái phiếu Chính phủ đợt X/2001. Theo đó tổng khối lượng 1,3 triệu trái phiếu có kỳ hạn 5 năm, lãi suất 7,35%/năm, phát hành ngày 15/11/2001 được niêm yết tại Trung tâm từ ngày 21/11/2001 và chính thức giao dịch ngày 23/11/2001.

5. Các nhà đầu tư nước ngoài tăng cường đầu tư

Thống kê cho thấy, từ ngày 07/9/2001, các nhà đầu tư nước ngoài bắt đầu tăng cường tham gia mua CP Hap và Sgh. Chỉ trong 4 phiên ngày 7, 9, 14 và 16/11 số CP Hap được các nhà đầu tư nước mua đã lên tới 16.100 CP, trị giá 1,6 tỷ đồng. Số lượng CP Sgh được các nhà đầu tư nước ngoài

mua trong 2 phiên 7/11 và phiên 14/11 là 4.500 CP. Theo TTGDCK, tính đến hết ngày 16/11/2001, khối lượng CP Hap và Sgh mà các nhà đầu tư nước ngoài còn được phép mua theo quy định của UBCKNN là 182.500 CP Hap và 349.060 CP Sgh.

6. Công bố thông tin trên TTCK - vấn đề đang cần giải quyết



Trong hội thảo về "Hoàn thiện chế độ công bố thông tin trên TTCK Việt Nam" do UBCKNN tổ chức tại TP. HCM ngày 20/11/2001, các tham luận đã nêu lên nhiều vấn đề chưa đúng trong việc công bố thông tin trên TTCK.

Các vi phạm mà các CTCK thường mắc là:

- Cung cấp thông tin không kịp thời (không theo đúng định kỳ);
- Không công bố kịp thời về giao dịch CP của các thành viên Hội đồng quản trị và các cổ đông chủ chốt;
- Đưa ra những đánh giá nhận định không chính xác ra thị trường;
- Cung cấp thông tin cho báo chí trước khi công bố cho TTGDCK;
- Không công bố thông tin tức thời trên các phương tiện thông tin đại chúng...

Thậm chí có một vài công ty còn đưa ra các thông tin về kế hoạch sản xuất kinh doanh quá xa thực tế mà cụ thể là các công ty Hap, Sacom và Ree trong năm 2000 không đạt được doanh thu thuần theo kế hoạch đề ra trong bản cáo bạch (lần lượt chỉ đạt 70,19%; 78,24% và 90,1%) và Hap trả cổ tức quá cao so với cam kết trong bản cáo bạch.

7. Ngày 28/11, cổ phiếu DPC chính thức giao dịch

Theo Trung tâm giao dịch chứng khoán (TTGDCK) TP Hồ Chí Minh, vào ngày 28/11/2001, cổ phiếu DPC của Công ty Cổ phần Nhựa Đà Nẵng (Danaplast) sẽ chính thức được đưa vào giao dịch trên thị trường với tổng khối lượng được đưa vào niêm yết là 1.587.280 cổ phiếu.

Mặc dù mức giá tham chiếu của cổ phiếu DPC trong phiên giao dịch đầu tiên chưa được xác định nhưng TTGDCK đang xem xét 2 mức giá là 20.000 đ/cổ phiếu (+-40%) và 20.000 đ/cổ phiếu (+-60%). Dự kiến, mức giá tham chiếu cụ thể của cổ phiếu DPC sẽ được chính thức công bố ngày hôm nay (26/11).

8. Từ nay tới cuối năm sẽ có 6 đơn vị nữa lên sàn

Theo Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN), từ nay đến cuối năm, hy vọng sẽ có từ 5-6 đơn vị nữa "lên sàn" trên cơ sở hơn 10 hồ sơ xin cấp phép niêm yết của các doanh nghiệp.

Các nguồn tin tổng hợp cho thấy, những đơn vị đã hoàn tất hồ sơ và có khả năng được cấp phép niêm yết trong năm nay là Công ty cổ phần Bê tông 620 Châu Thới, Công ty cổ phần nước giải khát Sài Gòn (Tribeco), Công ty Cổ phần Hợp tác Kinh tế và Xuất nhập khẩu (Savimex), Công ty cổ phần Thuỷ sn An Giang (Agifish), Công ty cổ phần Bao bì Bỉm Sơn, Công ty cổ phần Vận tải tàu biển (Gemadept)

9. Sẽ thiết lập hệ thống cung cấp thông tin tự động

Ông Trần Đắc Sinh, quyền Giám đốc Trung tâm giao dịch chứng khoán TP Hồ

Chí Minh (TTGDCK) cho biết, Uỷ ban chứng khoán Nhà nước và TTGDCK dự kiến sẽ thiết lập một hệ thống cung cấp thông tin tự động một khi hệ thống mạng nội bộ và hệ thống mạng truyền thông của TTGDCK phát triển và hoạt động ổn định.

Đây sẽ là hệ thống công bố thông tin trả lời tự động bằng điện thoại khi người đầu tư có yêu cầu, giúp nhà đầu tư có thể tiếp cận và cập nhật thông tin 24/24 giờ. Hệ thống này sẽ được nối mạng trực tiếp từ các tổ chức niêm yết đến TTGDCK, và đến các công ty chứng khoán, thành viên lưu ký, ngân hàng chỉ định thanh toán và đến tận nhà người đầu tư. TTGDCK và các tổ chức niêm yết sẽ được cung cấp mã số truy nhập và cung cấp thông tin, còn những đối tượng khác chỉ được cung cấp mã số truy nhập thông tin.

Tin Thị trường

Nhu cầu thép cuối năm tăng mạnh

Những tháng cuối năm 2001, nhu cầu xây dựng ngày càng tăng mạnh, vì vậy nhu cầu về thép cũng tăng lên nhanh chóng. Tính riêng tuần đầu tiên của tháng 11/2001, lượng thép nhập khẩu đã đạt 56.378 tấn, trong đó có 34.007 tấn phôi thép (chiếm 60,32% tổng số thép nhập khẩu).

Theo nhận định của Bộ thương mại, do dự án của các nhà máy ngành thép mới chỉ chú trọng vào công đoạn cán thép mà không quan tâm đến khâu sản xuất phôi. Cũng theo dự báo năm 2002, tổng sản lượng thép của các doanh nghiệ p khoảng 3.454 tấn/năm, nhưng phôi thép chủ yếu là nhập khẩu. Như vậy, ngành thép sẽ gặp khó khăn về cạnh tranh giá với các nước khác.

Trái phiếu kỳ hạn 2 năm được ưa chuộng tại Hà Nội

Trong 10 tháng qua, Kho bạc Nhà nước (KBNN) thành phố Hà Nội đã phát hành loại trái phiếu 2 năm và trái phiếu chiết khấu 5 năm, đã thu được 716 tỷ đồng, trong đó số tiền thu mới chiếm 58%. Hầu hết số vốn thu được là trái phiếu loại 2 năm. Từ giữa tháng 9 năm nay loại trái phiếu 2 năm đã được điều chỉnh lãi suất từ 6,8% lên 7,0%/năm. Nhờ đó, trung bình mỗi ngày Hà Nội thu được 1 tỷ đồng từ phát hành trái phiếu. Hiện nay, ngoài 23 điểm phát hành trái phiếu hiện có, KBNN đã mở thêm một số điểm tại một số địa bàn có đông dân cư, huy động nhân viên bán trái phiếu vào 2 ngày nghỉ để có thể huy động thêm 484 tỷ đồng vốn cho ngân sách Nhà nước.

NÊN GIẢM MỆNH GIÁ CỔ PHIẾU XUỐNG 10 LẦN?

Theo Nghị định 48/1998/NĐ-CP về chứng khoán và thị trường chứng khoán (TTCK), mệnh giá cổ phiếu (CP) được thống nhất là 10.000 đồng/CP đối với các công ty cổ phần (CTCP) đăng ký niêm yết và phát hành CP trên TTCK. Quy định này nhằm tạo cho CP có tính thanh khoản cao, thống nhất một mệnh giá để thuận tiện trong việc lưu ký, giao dịch, hạch toán CP, thuận tiện trong công tác lập phần mềm, trong thanh toán bù trừ... và định ra tiêu chuẩn tối thiểu cho nhà đầu tư được tham gia thị trường.

Cũng theo quy định hiện hành, nhà đầu tư chỉ được phép giao dịch tối thiểu là 100 CP và như vậy, vào thời điểm hiện tại, nhà đầu tư phải có tối thiểu 4 triệu đồng mới có cơ hội tham gia giao dịch. Tuy nhiên, quy định này vô hình chung đã loại bỏ cơ hội kinh doanh của các nhà đầu tư nhỏ có số tiền nhàn rỗi dưới 4 triệu đồng. Mặt khác, quy định này làm tăng rủi ro cho nhà đầu tư mới tham gia thị trường, từ đó hạn chế số lượng nhà đầu tư tham gia.



Lãnh đạo một số công ty chứng khoán (CTCK) cho biết, quy định này còn làm hạn chế phạm vi hoạt động và khách hàng của các CTCK.

Cho đến nay chưa có CTCK nào được thành lập hoặc mở chi nhánh hoạt động tại các tỉnh, thành phố như Hải Phòng, Quảng Ninh, Lạng Sơn, Nghệ An, Đà Nẵng, Nha Trang, Biên Hòa, Cần Thơ... Đây là những địa phương nằm trong các vùng kinh tế trọng điểm, có nhiều doanh nghiệp (DN) cổ phần, có tiềm năng phát triển tốt, thu nhập dân cư khá. Nhưng với quy định mệnh giá thống nhất 10.000 đồng/CP là quá cao so với thu nhập của dân cư tại các địa phương này nên các CTCK không muốn mở chi nhánh tại địa phương vì nếu mở chi nhánh thì sẽ thua lỗ vì có ít nhà đầu tư tham gia.

Nếu mệnh giá cổ phần được điều chỉnh giảm xuống 10 lần, lượng tiền cần thiết để được mở tài khoản và tham gia giao dịch sẽ phù hợp hơn với túi tiền của đông đảo công chúng. Lượng người tham gia chắc chắn sẽ tăng lên, tạo điều kiện để TTCK thực hiện tốt hơn chức năng luân chuyển vốn.

Việc điều chỉnh mệnh giá xuống 10 lần cũng tạo thuận lợi cho các công ty niêm yết bởi các công ty này có điều kiện mở rộng lượng cổ đông của mình, đây là một trong những cách tốt nhất giúp công ty quảng cáo sản phẩm của mình. Đặc biệt, đối với các DN sản xuất hàng tiêu dùng thì càng có nhiều cổ đông càng tốt. Có thể coi đây là một giải pháp quan trọng để tăng cầu về chứng khoán khi xu hướng các công ty niêm yết ngày càng tăng.

Hiện tại, Việt Nam có khoảng 100 DN cổ phần kinh doanh hiệu quả, có tiềm năng phát triển tốt, về cơ bản hội đủ các điều kiện tham gia niêm yết và có khoảng 200 DN cổ phần hội đủ các điều kiện giao dịch. Vì thế, việc điều chỉnh này sẽ mở rộng cửa đối với các nhà đầu tư và khiến cho TTCK mang tính đại chúng hơn.

Cổ phiếu quỹ đang tạo ra NHỮNG TIỀN LỆ XẤU

Về mặt nguyên lý, việc mua bán cổ phiếu quỹ (CPQ) có ảnh hưởng đến vốn điều lệ của công ty và kéo theo là sự thay đổi của tỷ lệ cổ tức được hưởng trên mỗi cổ phần. Chính vì thế, một công ty khi mua hoặc bán CPQ đều phải điều chỉnh số vốn điều lệ và tỷ lệ cổ tức trên mỗi cổ phần. Bên cạnh đó, hoạt động mua bán CPQ phải được kiểm soát rất chặt chẽ, bởi nếu một công ty dễ dàng kinh doanh CP của chính mình thì các nhà đầu tư sẽ bị thiệt hại.

Tuy nhiên, đối với thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam thì tình hình lại diễn ra khác. Kể từ những phiên giao dịch đầu tiên cho đến nay, CPQ được sử dụng với mục đích tăng cung hàng hoá và góp phần bình ổn thị trường. Chính vì thế, việc các công ty xin phép mua hoặc bán CPQ được thông qua dễ dàng đến mức khó tin.



Điều đáng chú ý là vốn điều lệ thực tế của các công ty thực hiện việc mua bán CPQ chưa thấy được điều chỉnh (thể hiện qua việc họ không công bố sự thay đổi về vốn điều lệ), tỷ lệ cổ tức trên vốn cổ phần cũng vì thế mà coi như không bị ảnh hưởng. Rõ ràng đây là một sự không minh bạch.

Trên thị trường hiện nay, tất cả các công ty (trừ Transimex) đều đã từng tham gia việc mua bán CPQ. Một trong những hình thức tham gia phổ biến là việc các công ty khi mới niêm yết phát đã chuẩn bị một lượng CPQ để bán nhỏ giọt nhằm kéo giá lên trong những phiên giao dịch đầu tiên. Đây là một hiện tượng không tốt, rất khó chấp nhận nhưng vẫn được cho qua bởi cơ quan chức năng chưa tìm được cách định giá thích hợp cho CP mới trong phiên giao dịch đầu tiên.

Cũng có hiện tượng một số công ty xin bán CPQ trong 3 tháng nhưng rồi cứ cố tình bán không hết (vì pháp luật cũng không buộc phải bán hết) để xin bán tiếp trong 3 tháng sau nhằm thu lợi lớn hơn. Điều này cũng được chấp thuận khá dễ dàng. Các chuyên gia phân tích cho rằng, có lẽ đây là một "di chứng khó sửa" bởi cơ quan quản lý thị trường chưa thể tìm ngay ra nguồn cung CP mới nên vẫn phải cho phép các công ty tiếp tục bán để tăng cung.

Bên cạnh đó, một điều khó tin là có công ty đang chuẩn bị kế hoạch phát hành mới 1 triệu CP cũng vẫn được phép mua lại CP làm CPQ. Rồi đến một công ty khác cần phải bán trên 1 triệu CP để lấy vốn đầu tư cũng tự ý mua CP vào để làm CPQ khi giá giảm mà không cần sự đồng ý của Trung tâm giao dịch chứng khoán hay Uỷ ban chứng khoán Nhà nước.

Có thể thấy rằng, sự dễ dãi trong quản lý đã làm cho các công ty niêm yết có khuynh hướng lợi dụng việc mua bán CPQ. Một câu hỏi được đặt ra là: Những tiền lệ xấu này liệu có còn tiếp tục diễn ra trong tương lai với các CP mới gia nhập thị trường hay không?

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 6 ngày 28/11/2001

Ngay cả trước sự kiện khủng bố vào nước Mỹ ngày 11/9, trúng trong giỏ của các nhà đầu tư châu Âu cũng bị nhỏ dần. Trong điều kiện môi trường thay đổi, bài toán quản lý của cải đối với các nhà đầu tư chứng khoán ngày càng trở nên hóc búa.

ĐẦU TƯ NHƯ THẾ NÀO TRONG GIAI ĐOẠN KHỦNG HOẢNG HIỆN NAY?

Sau đợt sụt giá chứng khoán tuần trước trên các thị trường châu A', David Hale cảm thấy ông như được đi ngược lại thời gian. Nhà kinh tế học kiêm chiến lược gia hàng đầu của Tập đoàn tài chính Zurich tại Chicago này đã thẳng thắng nói"Các cổ phiếu hiện nay đang rất rẻ, tôi cảm thấy như được trở lại hồi còn trẻ khi chứng kiến các công ty bán cổ phiếu với cổ tức là 8% và tỷ lệ giữa giá và thu nhập lên đến 5 hay 6 lần. Đây là những con số mà tôi chỉ thấy 20 năm về trước. Đối với các nhà đầu tư cổ phiếu cả ngắn hạn và dài hạn, châu A' dường như đang là thiên đường để đầu tư."

Tuy nhiên, không phải châu A' là mảnh đất mầu mỡ cho tất cả mọi người. Điều tra của Tờ ASIAWEEK với một số nhà đầu tư lớn với câu hỏi họ sẽ làm gì với 100.000$, hầu như không ai nói là họ sẽ đầu tư vào cổ phiếu cả. Chuyên gia tài chính Marc Faber thì quyết định đầu tư vào kinh doanh chăn giải giường. Triệu phú Antony Yip thì nói sẽ đầu tư vào bất động sản ở Thượng hải. Shirley Hiranand, một người có vai vế ở Hồng Kông được hỏi trả lời nếu có cơ hội ông sẽ mua nhà ở London. Nói chung, các nhà đầu tư bình thường đang quay lưng lại thị trường chứng khoán châu A'. Leon Wong, một kỹ sư 30 tuổi, người Hồng Kông người mà đã phải khốn đốn do giá cổ phiếu của hãng sản xuất máy tính Legan Trung Quốc tục giá những 54% so với thời điểm mua vào của anh ta từ tháng 5 bộc bạch "Chính tôi đã phải gánh chịu hậu quả nặng nề.". Leon tin rằng hoạt động chống khủng bố toàn cầu hiện nay rất có thể khiến thị trường chứng khoán châu A' tiếp tục ảm đạm trong vài năm tới. Leon nói:

"Bây giờ, thị trường chứng khoán châu A' đang như chiếc hố chôn tiền của tôi."

Đây chỉ là một sự lầm tưởng. Cổ phiếu vẫn là một nơi để đầu tư dài hạn. Tất nhiên, tiền mặt, trái phiếu và bất động sản bao giờ cũng có chỗ trong danh mục đầu tư. Nhưng đối với nhiều nhà đầu tư, cổ phiếu luôn được xem như là nền tảng của các khoản đầu tư tài chính. Đã có lúc, nhu cầu cổ phiếu vượt xa các tài sản khác. Trong thời kỳ - bong bóng cổ phiếu công nghệ, khi đó cầu vượt quá cung rất nhiều sau đó lại giảm đột ngột kiến các nhà đầu tư phải bán tháo cổ phiếu ra. Nhưng nếu các nhà đầu tư bình tĩnh mà lựa chọn một giỏ đầu tư hợp lý, chắc hẳn họ sẽ vẫn thu được tiền từ lợi vốn và cổ tức. Dio Wong, một chuyên gia của công ty Merrill Lynch tại Hồng Kông nói:

"Thị trường chứng khoán luôn có xu hướng trở về mức trung bình."

Tuần trước, chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones đã quay lại giá trị của nó trước ngày 11/9 ở mức 9.600 điểm mang lại cho các nhà đầu tư hơn 1 nghìn tỷ USD tổn

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

thất mà họ đã mất chỉ một tuần sau những vụ tấn công khủng bố vào 2 thành phố New York và Washington. Thị trường chứng khoán cũng chao đảo đôi chút sau vụ nổ máy bay Airbus A300 của hãng hàng không American Airlines ở New York hôm 12/11 nhưng lại nhanh chóng phục hồi trở lại khi chính phủ Mỹ cho biết thảm hoạ này nhiều khả năng là do hư hỏng động cơ máy bay chứ không phải do hành động khủng bố. Trên thị trường chứng khoán Mỹ hôm 13/11, chỉ số Dow Jones đã lên mức điểm 9.750. Ngay cả những con số không tích cực về tình hình kinh tế ảm đảm của nước Mỹ mới đây vẫn không ngăn được các nhà đầu tư lạc quan. Hiện tại, tỷ lệ thất nghiệp của nước Mỹ là 5,4%, mức cao nhất trong vòng 10 năm trở lại đây. Thêm nữa, tiêu dùng lại có xu hướng giảm. Norman Chan, giám đốc viện tư vấn tài chính Allen Perkins nói:

"*Gần đây, thị trường trở nên ít nhạy cảm với những tin tức xấu.*"

Ở thời điểm này, Dow Jones và Nasdaq cùng với chỉ số chứng khoán trên các thị trường chứng khoán châu A' vẫn ở dưới mức kỷ lục so với thời điểm năm ngoái khi nền kinh tế Hoa Kỳ còn có vẻ triển vọng. Hiện tại, ngay cả khi chiến tranh đang tiếp diễn theo kế hoạch của Mỹ sau khi tuần trước lực lượng Taliban lại bỏ thêm một pháo đài quan trọng nữa, dường như nguy cơ từ các vụ khủng bố vẫn chưa thể loại trừ hoàn toàn. Và chắc hẳn chẳng ai có ảo tưởng về sự chấm dứt gọn ghẽ của cuộc xung đột này. Hale nói:

"Nếu Al Qaeda của Osama bin Laden nắm giữ vũ khí hạt nhân và tấn công vào Washington, New York hay San Francisco, người dân Mỹ sẽ hoảng loạn thật sự."

Vậy các nhà đầu tư sẽ phản ứng như thế nào trong hoàn cảnh thế giới ngày một biến động hơn như hiện nay, liệu họ có đầu tư vào quỹ giáo dục cho con cháu hay quỹ hưu trí của chính họ. Để giải quyết vấn đề này thì trước hết các nhà đầu tư phải gạt bỏ nỗi sợ hãi sang một bên. Thế giới đang thay đổi chứ không phải là đến ngày tận thế. Markus Rosgen làm việc tại ngân hàng ING Barings ở Hồng Kông nói:

"Kinh tế toàn cầu rồi sẽ phục hồi trở lại và mọi người sẽ dần biết cách sống chung với những tin khủng bố, như hoàn cảnh người dân ở Anh luôn bị IRA đe doạ đánh bom hiện nay."

Trên thực tế, các công ty sẽ cần phải chi tiêu nhiều hơn cho các biện pháp bảo vệ hệ thống công nghệ thông tin và cơ sở vật chất. Các chi phí vận chuyển bằng đường máy bay, tàu thủy và phí bảo hiểm cũng đang tăng lên. Nhưng những chi phí này cũng không thể ngốn hết các quỹ của các doanh nghiệp được. Khi mọi công ty đều phải chịu nhiều chi phí hơn, các công ty có thể chuyển những chi phí tăng lên này cho người tiêu dùng mà không sợ các hãng đối thủ đột ngột giảm giá. Lợi nhuận của các hãng nói chung sẽ cùng chịu ảnh hưởng như nhau trong dài hạn khi các công ty và người tiêu dùng điều chỉnh theo mức giá mới.

Cái sẽ gần như chắc chắn thay đổi là cách thị trường định giá cổ phiếu. Hale, một nhân viên của công ty tư vấn tài chính Zurich Financial (Hà Lan) nhận định:

"Phần lớn các nhà đầu tư hiện nay nói chung cảnh giác hơn, ít nóng vội và vì vậy họ quyết định mua cổ phiếu trên cơ sở xem xét tình hình hoạt động của các công ty chứ không chạy theo trào lưu mua các cổ phiếu công nghệ không dựa trên cơ sở kinh tế." Cổ

phiếu có giá là loại phải có thu nhập cổ tức cao, tỷ lệ giá/thu nhập hợp lý và thu nhập trên vốn cổ phần và tài sản đáng kể. Nói cách khác, mọi quan niệm cũ lại đúng trở lại.

Sau đợt các nhà đầu tư hoảng loạn bán cổ phiếu ra trong 2 tháng qua, cơ hội kiếm lời từ các cổ phiếu tốt ngày một nhiều. Chiến lược gia về thị trường chứng khoán châu A' làm việc cho công ty Morgan Stanley, Ajay Kapur nói:



"Cổ phiếu châu A' đang ở mức rẻ nhất trong vòng 20 năm nay.""Nếu các cổ phiếu Mỹ ở dưới 20% giá trị thì của châu A' phải dưới 50%." Mặc dù nền kinh tế các nước châu A', đặc biệt là Nhật Bản đang gặp nhiều khốn đốn. Nhưng theo Kapur "các nhà đầu tư cần tách biệt tình hình kinh tế với các doanh nghiệp. Trong khi hoạt động kinh tế trên danh nghĩa tồi tệ nhất trong vòng 2 thập kỷ nay, thu nhập trên vốn cổ phần của các công ty châu A' lại cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế danh nghĩa. Trường hợp này đã từ lâu không hề có."

Các nhà phân tích cho rằng một số công ty châu A' bây giờ còn mạnh hơn thời kỳ trước khủng hoảng tài chính tiền tệ 4 năm trước. Mark Monson, giám đốc Công ty quản lý quỹ Gottardo Asset Management (Thuỵ Sỹ) nhận định:

"Từ sau khủng hoảng tài chính năm 1997, các công ty châu A' đã nâng cấp cơ sở hạ tầng của mình. Ngân hàng trung ương các nước cùng với các công ty đang tập trung hợp lý hoá hoạt động, cắt giảm các công việc không cần thiết. Một khi nhu cầu trên thế giới tăng trở lại, các thị trường hướng về xuất khẩu của châu A' sẽ phục hồi rất nhanh. Giờ đây, tôi còn lạc quan về thị trường châu A' hơn thời điểm trước ngày 11/9.

Cái cho đến giờ vẫn chưa thay đổi là các cách thức quản trị doanh nghiệp. Đây là điểm mà các nhà đầu tư chứng khoán châu A' cần phải để ý tới bởi đó là cốt lõi trong định hướng của thị trường. Robert Wylie, chủ nhiệm chương trình khách hàng chiến lược toàn cầu ở khu vực châu A'-Thái Bình Dương của công ty tư vấn Deloitte Touche Tohmatsu nói:

"Nhất định là, vấn đề đang được tiến hàng hết sức nghiêm túc, các công ty có cấu trúc doanh nghiệp vững trãi có vẻ như có thể tránh được sự sụt giảm thu nhập. Bởi vì, các công ty này thường có cơ chế cho phép chúng đánh giá được rủi ro hiện tại và dự đoán các nguy cơ rủi ro sắp tới."

Nhưng cũng với dấu hiệu như nhau nhưng không phải loại cổ phiếu thượng hạng nào đang rẻ cũng đáng mua. Thời kỳ mà thị trường chưa phân tách được sự tác động của nhà nước và của doanh nghiệp đang dần chấm dứt. Phó giám đốc cấp cao của công ty tư vấn Stern Stewart (Mỹ) Alan Thompson nói:

"Trong thời kỳ này, rất nhiều phương thức quản trị ngắn hạn của công ty được áp dụng, vốn sẽ chỉ chảy vào các công ty có tình hình kinh doanh triển vọng và đáp ứng được lợi ích của cả cổ đông lớn, nhỏ."

Nhiều công ty của châu A' đang dự dịnh sẽ đẩy một lượng vốn lớn vào hoạt động. Các công ty này cứ nghĩ rằng bằng cách này

họ có thể kiểm nhiều hơn nhưng thông thường lợi nhuận thu được lại thấp hơn chi phí huy động vốn. Nhìn bề ngoài thì các nhà đầu tư cả lớn và nhỏ đều chịu thiệt hại nhưng theo Thompson:

"Các nhà đầu tư lớn có thể lợi dụng để kiếm lời bằng cách bán ra các tài sản của công ty với giá hời và họ có thể sẽ được trả lương cao và có thưởng với cương vị quản lý hay thành viên hội đồng quản trị. Đây chỉ là cách đẩy công ty đến phá sản."

Liệu các công ty sẽ thay đổi? Thompson dự đoán:

"Chúng ta sẽ được chứng kiến sự thay đổi cấu trúc của các công ty sau 2 năm nữa". Đây chính là đầu tư và kinh doanh trong môi trường thay đổi vì khủng bố.

Tin Thị trường

Cơ hội mới cho xuất khẩu cà phê

Nguồn tin từ Tổng Công ty cà phê Việt Nam cho biết, Tổng công ty này đang xúc tiến hợp tác với các đối tác Hà Lan và Tây Ban Nha trong việc tiêu thụ cà phê. Hà Lan thỏa thuận sẽ nhập của Việt Nam khoảng 150.000 tấn cà phê vụ 2001- 2002 và sẽ hợp tác với các doanh nghiệp Việt Nam trong việc xuất khẩu cà phê sang thị trường Đông Âu. Còn phía Tây Ban Nha cũng thỏa thuận, bắt đầu từ năm 2002 sẽ mua cà phê chất lượng cao của Việt Nam với số lượng mỗi năm 70-80 nghìn tấn. Đây là cơ hội mới cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu cà phê Việt Nam. Tuy nhiên, hiện cà phê vẫn rớt giá. Tại các tỉnh Tây Nguyên, tuần qua, giá cà phê robusta chỉ còn 3.500-3.600 đồng/kg hạt khô, là mức giá thấp nhất từ trước đến nay.

Điều chỉnh tỷ giá tiền đồng

Trong hai ngày 24 và 25/11, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam điều chỉnh tỷ giá tiền đồng giảm 7 đồng so với ngày đầu tuần trước và đứng ở mức 15.048 Vnđ/USD. Nếu so với ngày 23/11, tỷ giá tiền đồng lại tăng 2 đồng. Tuy nhiên, trái với dự đoán của nhiều chuyên gia kinh tế, nhu cầu mua ngoại tệ vẫn không tăng. Ngày cuối tuần, giá mua/bán USD trên thị trường tự do giữ nguyên mức mua vào/bán ra là 15.110/15.140 của ngày đầu tuần trước. Thị trường vàng cũng rất yên ắng. Tại nhiều tỉnh, thành phố lớn trong cả nước, giá vàng vẫn đứng ở mức ngày cuối của tuần trước. Riêng Hà Nội và Đà Nẵng, giá mua/bán vàng trên thị trường tự do tăng nhẹ, từ 1.000 đến 2.000 đồng/chỉ. Nhiều chủ cửa hàng vàng tại Hà Nội cho biết, lượng khách giao dịch vàng và USD giảm nhiều so với tuần trước.

Giá dầu mỏ đã giảm sút sau khi Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) phát động một cuộc chiến tranh giá cả trên diện rộng để ép Nga tham gia vào việc cắt giảm sản lượng dầu mỏ xuất khẩu. Cho đến nay, nước Nga đã không tham gia vào việc cắt giảm sản lượng. Đây có thể là tin tức tốt lành đối với nền kinh tế thế giới. Nhưng điều này hết sức tồi tệ đối với các quốc gia Trung Đông trong thời điểm mà Phương tây cần đến sự ổn định và giúp đỡ của họ.

Cuộc chiến giá cả giữa OPEC và Nga

Những ngày huy hoàng của tổ chức OPEC dường như đã lùi xa. Đã có lúc trong thời kỳ những nm cuối của thập kỷ 90, dường như tập đoàn dầu lửa này có thể lấy lại được quyền lực đối với giá cả dầu mỏ. Nhưng quyết tâm của tập đoàn này đã tan vỡ khi phải đối đầu với mức nhu cầu giảm sút mạnh do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu. Giá dầu mỏ, vốn đã khá thấp trong nhiều tháng, đột ngột giảm sút vào ngày 15/11, khi các tập đoàn dầu mỏ thực sự tiến hành một cuộc chiến tranh giá cả chống lại nước Nga, nước xuất khẩu dầu mỏ lớn thứ hai trên thế giới. Sau khi tng giá đôi chút, giá dầu mỏ đã lại giảm xuống vào ngày 19/11 khi nước Nga từ chối thực hiện thêm bất kỳ sự cắt giảm sản lượng nào tại cuộc họp với Mexico, quốc gia xuất khẩu dầu mỏ khác không thuộc tổ chức OPEC. Giá dầu thô Brent tại bờ biển phía Bắc, đã giảm xuống 16,85 USD một thùng, không khác biệt nhiều so với mức giá thấp nhất của tuần trước là 16,80USD.



Ngày 14/11, trong cuộc họp tại Vienna, OPEC đã cam kết cắt giảm 1,5 triệu thùng mỗi ngày kể từ ngày 1/1, nhưng chỉ khi các nước xuất khẩu dầu mỏ không phải là thành viên của OPEC giảm sản lượng ở mức 500 000 thùng/ngày - một công việc hết sức khó khn. Nhận được sự đáp lại lạnh nhạt của Nga, Bộ trưởng dầu mỏ Cô oét, Adel Khalid al-Sabeeh, dự đoán một cách tức giận rằng giá dầu có thể tụt xuống 10 USD một thùng. Không có gì đáng ngạc nhiên khi các nhà buôn nhận thấy mức giá sẽ xuống thấp. Mức giá chuẩn của Mỹ, West Texas Intermediate, thường cao hơn chút ít so với giá dầu thô tại vùng Vịnh, đã giảm 2,34 USD xuống còn 17,50 USD/ thùng giao vào tháng 12. Mức giá này thấp hơn nhiều so với mức giá mục tiêu của OPEC là 22-28 USD/ thùng đối với các loại dầu thô tại khu vực vùng Vịnh.

Trong khi OPEC muốn tất cả các nước xuất khẩu dầu mỏ không thuộc tổ chức OPEC cũng bị thiệt hại do giá dầu giảm, sự tức giận của tập đoàn này chủ yếu nhằm vào nước Nga. Trước đó, các nước xuất khẩu dầu mỏ không thuộc OPEC đã cam kết cắt giảm sản lượng nếu Nga đồng ý cắt giảm sản lượng. Mexico đã cam kết cắt giảm 100 000 thùng mỗi ngày và Oman là 50 000 thùng mỗi ngày. Norway tỏ ra thận trọng thể hiện trong lời hứa mà vị bộ trưởng dầu mỏ của nước này đã đưa ra khi cho rằng mức giá 20USD/ thùng chưa phải là quá thấp để ngay lập tức phải tiến hành cắt giảm sản lượng khai thác - nhưng nước này cũng nói rằng họ sẽ hành động để ngn chặn sự giảm

sút đột ngột giá dầu. Nước này cũng sẽ tiến hành cắt giảm sản lượng nếu nước Nga cũng làm như vậy. Ba nước này đều chờ đợi việc Nga sẽ cắt giảm sản lượng ở mức 300 000 thùng mỗi ngày, lớn hơn mười lần so với mức cắt giảm sản lượng mà nước Nga đã hứa.

Có thể nói, nước Nga là một "đứa trẻ hư" dưới quan điểm của tổ chức OPEC. Nước này đã hứa cắt giảm sản lượng 30 000 thùng dầu mỗi ngày, tức là chưa đến 0,5% mức sản lượng hàng ngày của nước này. Hơn thế nữa, quá khứ về việc giữ lời hứa của Nga không được tốt cho lắm. Trong thời kỳ giá dầu mỏ sụt giảm gần đây nhất, thời kỳ 1998 - 1999, Nga đã hứa cắt giảm 7% sản lượng khai thác nhưng theo như ngân hàng Salomon Smith Barney, một ngân hàng đầu tư thực tế là sản lượng khai thác của Nga đã tng lện trong nm 1999, với mức xuất khẩu dầu mỏ tng 400 000 thùng mỗi ngày. Nhưng việc cắt giảm sản lượng dầu mỏ đối với nước Nga không phải là một việc dễ dàng. Lý do là, dù chính phủ Nga có muốn cắt giảm sản lượng - và Alexei Kudrin, bộ trưởng tài chính, đã nói rằng ông ta muốn làm như vậy nhưng các công ty dầu mỏ của Nga lại do tư nhân nắm giữ. Chỉ có duy nhất một công ty trong số 6 công ty dầu mỏ lớn, Lukoil, thực hiện kinh doanh với Iran, một nước thành viên OPEC, ủng hộ việc giảm giá dầu. Ông Kudrin nói rằng cán cân thanh toán của Nga vẫn rất khả quan, và rằng ông ta không lo lắng về việc giá dầu xuống thấp. Tuy nhiên, dường như đây là một trò chơi đánh đố: Nước Nga cần có ngoại tệ mà nó có thể có được để phục vụ cho việc trả nợ nước ngoài. Và nước Nga đã lợi dụng cơ hội do sự kiện tấn công khủng bố nước Mỹ hôm 11/9 đem lại để thâm nhập vào thị trường Phương Tây. Câu kết để tng giá dầu trong điều kiện nền kinh tế thế giới đang bên bờ vực thẳm suy thoái thì không thể coi là hành động của một đồng minh.



Dàn khoan dầu OPEC

Quyết định tiến hành một cuộc chiến tranh giá cả đánh dấu một sự thay đổi về chiến thuật của OPEC. Các nước thành viên của tổ chức này dường như đã cho rằng tổ chức này không còn đủ lớn để thiết lập giá cả dầu mỏ - tổ chức này hiện cung cấp chưa đến một nửa sản lượng dầu mỏ trên thế giới - và rằng việc thử kiểm soát giá dầu mỏ sẽ không mang lại lợi ích kinh tế. Trong khi chuẩn bị cho cuộc họp tại Vienna (A'o), các nước thành viên OPEC nói rằng họ đã nhất trí rằng mức sản lượng cần giảm 1,5 triệu thùng/ngày, có lẽ là ngay lập tức. Tuy nhiên, một điều đã rõ ràng là một số nước thành viên OPEC đã quá mệt mỏi khi để cho các nước xuất khẩu dầu mỏ không phải là thành viên OPEC hành động tuỳ thích. Tổng cộng, tổ chức OPEC đã cắt giảm 3,5 triệu thùng mỗi ngày trong mức sản lượng khai thác trong nm nay. Trong thời gian đó, nước Nga đã gia tng sản lượng khai thác 500 000 thùng mỗi ngày, gần bằng với mức tng theo dự kiến vào nm tới của nước này. Do vậy, tổ chức OPEC đã nhường phần thị trường cho các đối thủ của họ. Mặc dù dầu mỏ luôn được coi là một loại hàng hoá hoàn hảo, nhưng trong thực tế, thị phần thị trường dầu mỏ, một khi đã mất đi, sẽ cần có nhiều nm để lấy lại. Ali al-Naimi, bộ trưởng dầu mỏ của Arập Xê út, nước sản xuất dầu mỏ lớn nhất thế giới, hôm 12/11 đã dự đoán mức giá dầu mỏ mục tiêu sẽ giảm xuống chỉ còn khoảng 22- 25 USD một thùng.

OPEC hy vọng rằng họ có thể làm Nga khiếp sợ mà cắt giảm sản lượng khai thác

bởi vì nước Nga hầu như chắc chắn sẽ thua trong bất kỳ cuộc chiến tranh bằng giá cả lâu dài nào, do chi phí để khai thác dầu mỏ tại các nước Trung đông thì thấp hơn các khu vực khác. Ali Rodriguez, bộ trưởng các nước OPEC, cảnh báo: "Chúng tôi không hề có mức giá sàn". Nước Nga đã cảm thấy một số tác động: triển vọng về một cuộc chiến tranh giá cả đã khiến đồng rúp bị mất giá. Hôm 19/11,đồng rúp đã xuống thấp tới mức kỷ lục 29,80 rúp đổi 1 USD. Chẳng hạn như, tại Arập Xê út, chi phí khai thác dầu chỉ ở mức 10 USD một thùng. Tuy nhiên, đó không phải là bức tranh toàn cảnh. Rất nhiều các quốc gia thành viên OPEC đã xây dựng nên các khu vực công cộng tham những hoặc quan liêu mà để duy trì chúng giá dầu mỏ cần ở mức tương đối hoặc khá cao. Các chuyên gia cho rằng Saudi Arabia cần có một mức giá dầu mỏ "có tính chính trị" trong khoảng 15 -20 USD một thùng để duy trì sự ổn định trong nước, và rằng các quốc gia vùng Vịnh khác thì cũng ở trong tình cảnh tương tự. Điều này giải thích tại sao Saudi Arabia, mặc dù có rất nhiều dầu mỏ, cách đây 3 nm đã súyt rơi vào tình trạng phá sản. Nm ngoái, lần đầu tiên kể từ nm 1982, nước này có được mức thặng dư ngân sách



Cuộc chiến tranh về giá cả cũng không phải là tin tức tốt lành cho các công ty dầu mỏ lớn. Các công ty này đã trải qua nhiều lần hợp nhất vào cuối những nm 1990 để đối phó với mức giá thấp. và hai công ty dầu mỏ của Mỹ là Phillips và Conoco, mới đây nhất là những công ty đầu hàng trước sức ép giá cả, thể hiện bằng một cuộc sáp nhập trị giá 54 tỷ USD vào hôm 18/11.

Dầu mỏ giá rẻ là tin tức tốt lành cho nền kinh tế thế giới. Người ta cho rằng mức giá dầu giảm 10USD/thùng có thể làm cho thương mại toàn cầu tng lên 0,5% trong nm nay. Tuy nhiên, các lợi ích như vậy được đánh đổi bằng sự không ổn định tại các nước Trung Đông. Do các mối quan tâm về mức giảm sút giá dầu đã vượt quá sự quan tâm của thế giới về việc Mỹ can thiệp vào Afganistan, việc giá dầu hạ thấp có thể không phải là điều tốt lành như người ta vẫn tưởng.



Với tiêu chí ý nghĩa cuộc sống đang nằm trong tay bạn, tạp chí điện tử Sắc màu Văn hoá mong muốn gửi tới các bạn những thông tin văn hoá, giải trí lý thú và bổ ích giúp làm phong phú thêm cuộc sống nội tâm của bạn. Đó cũng chính là một sắc màu giản dị mà đầy ý nghĩa của cuộc sống.

Hãy đăng ký để thường xuyên nhận được tạp chí Sắc màu văn hoá tại địachỉ

http://media.vdc.com.vn/ezines/sacmauvanhoa

VÒNG QUANH CHÂU Á: CÁC GƯƠNG MẶT DOANH NHÂN ĐÁNG CHÚ Ý HIỆN NAY

David Webb - người bênh vực cho quyền của các cổ đông lẻ.

Các tập đoàn lớn tốt hơn hết là hãy dè chừng với nhà đầu tư tư nhân này - người đã từng đưa vấn đề quyền của các cổ đông thiểu số vào chương trình nghị sự. Giờ đây ông ta lại nhắm vào mục tiêu là chính sách cạnh tranh của lãnh thổ này bởi hiện nay còn thiếu một chính sách như thế ở đây.



David Webb lập luận rằng: "Tất cả các nền kinh tế lớn trên thế giới đều đã có luật cạnh tranh, vậy mà Hồng Kông lại không có" và điều này đẩy các nhà đầu tư nhỏ vào tình thế rất bất lợi.

Trong thời gian 3 năm kể từ khi ý tưởng của ông ta trở thành hiện thực: thành lập trang Web Webb - site. com, Webb đã chứng tỏ mình là một người đấu tranh có tiếng nói quan trọng và có hiệu quả cho quyền lợi của các nhà đầu tư nhỏ lẻ. Trang Web phi lợi nhuận của ông ta hoạt động như một "dịch vụ công cộng", phục vụ cho việc "đóng góp những ý kiến mang tính xây dựng cho việc cải tổ". Ông ta đã liên tục phơi bày những vụ việc lạm dụng hay làm ăn ma mãnh của các doanh nghiệp. Từng là một nhà kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng đầu tư nên ông ta nắm rõ hơn ai hết những điểm yếu của các hệ thống ở đây.

Webb nổi tiếng nhờ vào việc ông ta theo đuổi đầu tư vào cổ phiếu của hãng viễn thông mới nổi: Pacific Century Cyber Works; khi cổ phiếu của hãng này được mua bán với giá 25 đô la Hồng Kông (HKD) thì ông ta đã định giá của nó ở mức 6 HKD (76 cents) và quả thực bây giờ thì giá của cổ phiếu này chỉ quanh quẩn ở 2 HKD mà thôi.

Ông ta cũng đã hối thúc thành lập một Hiệp hội các cổ đông thiểu số của Hồng Kông mà kinh phí được tài trợ bằng một loại thuế đánh vào tất cả các loại giao dịch cổ phiếu. Tới đây, Webb dự định tập trung vào vấn đề chính sách cạnh tranh và những vấn đề kinh tế và quản lý doanh nghiệp đáng chú ý khác. Thế những ông ta vẫn phàn nàn rằng: "Tôi cứ viết được về một vụ việc thì lại phải bỏ qua chừng nửa tá các vụ việc khác đơn giản là vì ít thời gian quá".

Lu Guangiu - người đấu tranh cho đạo đức kinh doanh ở Trung Quốc.

Lu Guangiu, chủ tịch hội đồng quản trị tập đoàn Wanxiang chuyên sản xuất phụ tùng ô tô có trụ sở ở Hang Zhou đã gây xôn xao dư luận khi vào tháng 3 vừa qua ông ta đã đưa ra lời kêu gọi trên toàn quốc về việc xoá bỏ tình trạng lừa đảo đang lan tràn trong nền kinh tế Trung Hoa ở tất cả mọi khía cạnh từ việc lừa đảo trong thực hiện hợp đồng cho đến gian lận nhằm trốn thuế.

Do được đề xuất từ một trong những

doanh nhân nổi tiếng nhất trong nước (ông Lu được tạp chí Forbe xếp thứ 6 trong danh sách những người giàu nhất Trung Quốc với tài sản 480 triệu USD), bản đệ trình lên Quốc hội của ông đã có được những tác động nhất định.

Khi mới được thành lập, Wanxiang là một hợp tác xã của làng chuyên sản xuất máy kéo và phụ tùng máy kéo. Ông Lu đã đảm nhận công ty vào năm 1980 khi ông 57 tuổi và hướng nó theo lĩnh vực sản xuất phụ tùng ô tô. Vào năm 1997, Wanxiang đã trở thành công ty đầu tiên của Trung Quốc cung cấp linh kiện cho General Motors. Năm nay, công ty đã mua lại một hãng sản xuất phanh ô tô đặt ở Mỹ và nhảy vào lĩnh vực cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm vào Trung Quốc cho các hãng của Mỹ. Ông ta phát biểu: "Tôi chưa từng gặp phải bất kỳ một vấn đề nhỏ nào với các công ty nước ngoài nhưng đã gặp vô khối chuyện với các công ty Trung Quốc".

Ông Lu đang thúc giục chính phủ cải tiến việc hành pháp, dành nhiều quyền hành cho các toà án địa phương và để cho các cơ quan công nghiệp và thương mại được độc lập trong việc giám sát các hoạt động kinh tế ở cấp địa phương. Ông Lu cho rằng: "Người ta đang bắt đầu nhận ra rằng việc thiếu lòng tin đang có một tác động thực sự lên nền kinh tế. Đã đến lúc chính phủ phải xúc tiến giải quyết vấn đề này".

Jaime Zobel De Ayala - người ủng hộ cải cách ở Philipin.

Cứ vào đầu mỗi năm ở Philipin, một nhóm các sinh viên đại học lại có một cuộc hội thảo trong ba ngày. Đây là cuộc hội thảo được tổ chức để giúp định ra những người lãnh đạo mới cho đất nước. Còn người tổ chức chính của sự kiện này là ai? Đó là một người sớm được biết đến như một trong những nhà lãnh đạo trẻ nhiều triển vọng nhất của Philipin: Jaime Augusto de Ayala II.

Người đàn ông 42 tuổi này trở thành một trong những người ủng hộ cải tổ có tiếng nói lớn nhất ở Philipin - đất nước mà tệ tham nhũng tràn lan bị coi là nguyên nhân kéo nền kinh tế thụt lùi lại.

Kể từ khi nhận chuyển giao chức chủ tịch tập đoàn, Ayala từ người cha vào năm 1995, những dự án phi lợi nhuận kiểu như Ayala Young Leaders Congress (Diễn đàn của những nhà lãnh đạo trẻ Ayala) đã trở thành biểu tượng của tập đoàn này - một trong những doanh nghiệp gia đình giàu nhất Philipin.

Tuy nhiên, đối với nhiều người Philipin, có một sự mâu thuẫn khi cho rằng Ayala là một động lực thúc đẩy cải tổ. Gia đình này đã trở thành một trong những gia đình giàu có và có thế lực nhất ở Philipin trong 160 năm nay. Thế là, khi những thành viên của gia đình này gia nhập liên minh chống lại chế độ của tổng thống Estrada, vị tổng thống theo chủ nghĩa dân tuý này đã nhanh chóng dùng sự có mặt của họ để đề cao hình ảnh của mình như một người bênh vực cho người nghèo chống lại lũ quý tộc địa chủ.

Liệu một thương gia có thể làm cho Philipin thay đổi được không? Zobel de Ayala cho rằng không có sự lựa chọn nào khác. Cải tổ là điều cần thiết bởi vì, theo lời của ông ta: "Cuối cùng, cải tổ sẽ tạo ra 3 nhân tố chính mà những nhà đầu tư tìm kiếm đó là: Sự thông thoáng, quản lý tốt và một sân chơi bình đẳng".

Kim Tack Jin - người dẫn đầu trong lĩnh vực trò chơi trực tuyến

Kim Tack Jin được ví như một Forrest

Gump trong nền công nghiệp máy tính ở Hàn Quốc: Trong suốt thập kỷ qua, ông ta luôn là nhân tố trung tâm của tất cả những biến động lớn. Năm 1989, khi mới đang học đại học, chàng sinh viên này đã góp một phần sáng tạo ra Hangul - một chương trình xử lý dữ liệu theo tiếng Hàn rất nổi tiếng ở Hàn Quốc thậm chí còn hơn cả Microsoft Word. 5 năm sau, ông ta đã thành lập một công ty cung cấp dịch vụ Internet đầu tiên ở Hàn Quốc - công ty Shinbiro. Sau đó, ông ta bỏ nghề này và chuyển sang lĩnh vực trò chơi. Người đàn ông 34 tuổi này nói: "Hồi năm 1997, người ta dùng Internet một cách rất nghiêm túc, chỉ để lấy thông tin mà thôi, tôi biết rằng họ cũng muốn cả giải trí với Internet nữa". Với suy nghĩ đó, ông ta lập ra Lineage - một trò chơi dẫn người tiêu dùng đăng nhập vào một thế giới huyền diệu trên Internet, mơ mộng cùng nhân vật trò chơi của mình và chơi luân phiên với những người khác. Ngày nay, trò chơi đã làm cho cơ sở kinh doanh ban đầu của ông ta - NCSoft trở thành công ty dotcom có lợi nhuận lớn nhất châu Á'.

Hơn 3 triệu người đăng ký chơi thường xuyên, 148,000 người đăng nhập cùng một lúc. Những con số này thậm chí còn cao hơn cả những công ty lớn trong cùng lĩnh vực trò chơi như Sony, Microsoft và Electronic Arts. Mạng trò chơi của các công ty này chỉ thu hút được gần 50,000 người vào một lúc. Với phí đăng ký là 21$ một tháng để giữ nhân vật của mình trên mạng NCSoft được dự đoán là tạo ra hơn 36 triệu $ lợi nhuận trong năm nay. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi giá trị cổ phiếu của hãng đã tăng hơn 96% trong năm nay.

Nhưng ông Kim không hề thoả mãn với giá trị thị trường hiện nay của công ty mình. Ông ta đã xuất khẩu Lineage sang Đài Loan - một dự án lớn ở đây; giờ đây, ông ta đang nhắm vào Hồng Kông, Nhật Bản và Mỹ. NCSoft sẽ không phạm phải những sai lầm mà các tập đoàn lớn của nước này đã vướng phải. Thay vì đa dạng hoá sản phẩm, công ty đang tập trung sức mạnh vào chỉ một sản phẩm - đó là trò chơi trực tuyến và thâu nhận những tài năng cùng những ý tưởng từ nước ngoài.

Ông Kim phát biểu: "Cho đến gần đây, Hàn Quốc đã phải tập trung vào phần cứng và cơ khí bởi chúng tôi cần xây dựng nền kinh tế của mình. Nhưng bản chất của chúng ta là một dân tộc đầy sáng tạo với rất nhiều nhiệt huyết và tinh thần dám nghĩ dám làm. Bạn có thể thấy được điều đó ở công ty chúng tôi".

Azma Yahya - làm trong sạch hệ thống doanh nghiệp Malayxia.



Azman đã dẫn đầu đoàn đua khi anh đang cố gắng vượt lên 1 chiếc xe khác trong một cuộc đua vào tháng 9 trên đường đua công thức 1 Malayxia. Không may, người lái xe tụt lại sau không nhận thấy anh ta và chiếc Porche của Azman bị đụng mạnh khi anh ta vượt qua. Kết quả là 1 chiếc Porche bẹp dúm. Anh ta nhớ lại: "Chỉ là một cú đánh nhẹ và hơi bị bầm một chút thôi. Nhưng tôi vẫn chưa nói với vợ mình về việc này".

Lẽ ra, Azman Yahya - chàng trai 37 tuổi đã có thể là một tay đua ô tô. Thay vào đó, anh ta chỉ dùng các giải không chuyên để thoả mãn niềm say mê tốc độ của mình còn công việc mà anh chọn lại là: làm trong sạch hệ thống doanh nghiệp Malayxia. Cuối năm 1998, chàng sinh viên tốt nghiệp trường Đại học kinh tế Luân Đôn trở thành

một giám định viên kế toán và được đề bạt làm lãnh đạo công ty Danaharta - một công ty quản lý quỹ. Azman đã mua lại 46 tỷ Ringgit (12.1 tỷ $) nợ khó đòi của ngân hàng với lãi suất thấp và cho đến giờ anh đã giải quyết được 74% số nợ đó.

Giờ đây, Thủ tướng Mahathir Mohamat muốn anh là người sắp xếp lại các tập đoàn đang nợ chồng chất. Với sự hỗ trợ của Nhà nước, anh ta đã bắt đầu bằng việc mua lại United Engineers, công ty con chủ chốt nhất của tập đoàn Renong. Số phận của công ty này được xem như chiếc hàn thử biểu của công cuộc tái cơ cấu doanh nghiệp. Tiếp theo đó, anh nhắm đến 5 tập đoàn nữa với tổng số nợ lên tới 20 tỷ Ringgit. Rồi sau nữa thì anh muốn tạm dừng công việc này vào tháng 7.

Phương pháp tối quan trọng của Azman là đạt được sự ủng hộ của người khác. Ông Dominic Amstrong - người phụ trách khu vực điều tra thị trường của ngân hàng ABN - Amro Singapo nói: “Chẳng có gì đáng phải chê trách ở anh ta cả. Đó là một người có năng lực, có suy nghĩ sáng suốt và sâu rộng; anh lại không hề sợ phải đưa ra những quyết định khó khăn”.

Tại Malayxia, nhiều người xem Azman là đại diện của một thế hệ chuyên gia công nghệ cao đang vượt trội lên. Thực tế, người ta đã hé lộ rằng anh sẽ trở thành vị bộ trưởng tài chính sắp tới của nước này. Tuy nhiên, chuyên gia giải phóng nợ này cho biết: “Tôi không thích thú với điều đó lắm, có thể tôi sẽ quay về với lĩnh vực ngân hàng hay một công việc kinh doanh có liên quan đến công nghệ thông tin khi hoàn thành công việc này”.

Bạn muốn được cung cấp hàng ngày những thông tin chọn lọc hữu ích liên quan đến các chính sách của Nhà nước đối với doanh nghiệp, những biến động trong hoạt động kinh tế cũng như các cơ hội kinh doanh: chào mua, chào bán, giới thiệu sản phẩm mới của các doanh nghiệp trong và ngoài nước ? Mời các bạn tham gia vào dịch vụ VDC Newsletter với bản tin Thông tin kinh tế phục vụ doanh nghiệp tại

Địa chỉ: http://newsletter.vdc.com.vn

KINH TẾ THẾ GIỚI

Bài học từ Indonesia cho việc tái thiết Afghanistan

Để tránh xảy ra tình trạng hỗn loạn và các vụ thảm sát tại Afghanistan, Mỹ và các tổ chức quốc tế sẽ phải đặt việc trợ giúp tài chính để khôi phục Afghanistan vào trung tâm chương trình nghị sự của họ.

Cộng đồng quốc tế có thể cảm thấy vui mừng về sự thất thủ của thủ đô Kabul vào tay của Liên minh phương Bắc. Tuy nhiên, cuộc chiến thực sự chỉ vừa mới bắt đầu - thật không dễ dàng để xây dựng lại một quốc gia đã bị kiệt sức lại là một quốc gia Hồi giáo với nhiều đảng phái, xung đột sắc tộc sâu sắc, nạn tham nhũng và bạo lực đã hoành hành từ lâu trước khi máy bay chiến đấu của Mỹ tới đây.



Với Afghanistan hiện nay, cộng đồng quốc tế đã phải đối mặt với kịch bản tương tự vào năm 1998, khi chế độ cầm quyền của Tổng thống Suharto sụp đổ. Và nếu các tổ chức cho vay và cứu trợ quốc tế đủ thông minh, họ đã nhận thấy được hậu quả từ những bước đi sai lầm của mình tại quần đảo Indonesia và rút ra cho mình những bài học từ những lỗi lầm đó.

Tại Jakarta tháng 1/1998 và tại Đông Timor tháng 8/1999, các tổ chức quốc tế và chính phủ các nước phương Tây có mặt tại đây đã nghĩ rằng, họ có thể thiết lập một nền kinh tế hoàn toàn mới tại nơi đây dễ như việc ném xuống một gói hàng viện trợ từ máy bay. Nhưng trong cả hai trường hợp, họ đều nhầm lẫn nghiêm trọng, kết quả đem lại chỉ là một xã hội hỗn loạn đầy bạo lực với một nền kinh tế bị tàn phá.

Mỹ và chính phủ các nước ủng hộ việc xây dựng lại Afghanistan phải đảm bảo rằng, mục tiêu chính trị của họ gắn chặt với lợi ích thực sự của người dân nơi đây chứ không phải thông qua những con số hư cấu. Các tổ chức quốc tế góp phần vào quá trình xây dựng lại Afghanistan không được bỏ qua những dấu hiệu rõ ràng về một thảm hoạ đang treo lơ lửng - kể cả khi điều này có thể thoả mãn mục tiêu của Mỹ là bắt được Osama bin Laden.

Các lực lượng thua cuộc tại Afghanistan hẳn phải buông súng đầu hàng trước khi cuộc bầu cử tại Afghanistan được tổ chức. Các tổ chức quốc tế nên nghiên cứu kỹ các vấn đề chính trị tại Afghanistan hơn là lựa chọn việc áp đặt các chính sách không thích hợp. Bằng mọi giá, họ nên tránh dựa vào công thức một mất một còn dễ đưa tới thất bại như việc mù quáng viện trợ lương thực thực phẩm cho những nạn nhân chiến tranh và để các lực lượng gìn giữ hoà bình hoạt động không hiệu quả.

Tại Jakarta tháng 1/1998, Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) và Bộ Tài chính Mỹ đã từng gây sức ép với cựu Tổng thống Suharto, gắn khoản viện trợ 43 tỷ USD với một danh sách dài các điều kiện chính trị không dễ dàng. Bộ Tài chính Mỹ và IMF đã nhấn mạnh rằng, ông Suharto sẽ phải dỡ bỏ nhiều ngành độc quyền được nhà nước bao cấp mà từ đó, con cháu của ông ta và các đối tác kinh doanh của họ đã thu được lợi nhuận khổng lồ.

Ngược hoàn toàn với những lời dự đoán, ông Suharto đã nhanh chóng đồng ý

với các yêu cầu này - cũng như huỷ bỏ việc trợ cấp cho ngành xăng dầu và thực phẩm. Hành động tức thời của ông Suharto đã gây ra một hậu quả thảm khốc - làm dấy lên làn sóng chống đối người Trung Quốc, các toán cướp bóc, sự rút chạy của các luồng vốn và sự sụp đổ không thể ngăn lại được của hệ thống ngân hàng. Hàng ngàn người chết, và vị tổng thống 76 tuổi này đã phải từ chức, song IMF vẫn duy trì các khoản cho vay đối với Indonesia bất chấp việc không có cuộc cải cách nào tại đây.

Động cơ của Washington hầu như chẳng liên quan đến sự hồi phục của nền kinh tế Indonesia. Những nhà ngoại giao Mỹ và các quan chức của Ngân hàng Thế giới (WB) đã phát biểu trong một cuộc phỏng vấn của tạp chí Business Week rằng, Bộ Tài chính Mỹ dường như có sứ mệnh lật đổ chế độ cai trị độc đoán của ông Suharto. Nếu điều này là đúng sự thật, Mỹ đã có được nhiều hơn những thứ mà họ đã dự tính.

Trong những tháng trước khi Đông Timor giành được độc lập từ Indonesia trong một cuộc trưng cầu dân ý được giám sát bởi Liên hợp quốc (UN) vào tháng 9 năm 1999, tổ chức quốc tế này đã phớt lờ đi những dấu hiệu quá rõ ràng cho thấy rằng, một cuộc bầu cử cho sự độc lập ở Đông Timor sẽ gây ra một vụ thảm sát những dân thường nơi đây, cũng như sẽ phá huỷ hầu hết các công trình như nhà cửa, đường xá, bệnh viện, trạm điện thoại... do quân đội Indonesia tiến hành.

Chỉ trong vòng một vài ngày, hơn 1000 người dân Đông Timor đã bị giết hại và khoảng 450.000 người đã bị dồn qua biên giới sang Tây Timor. Phải mất nhiều tháng đặt dưới sự kiểm soát của quân đội, sự can thiệp của quân đội và các nhà ngoại giao Australia mới dừng lại việc chém giết và phá huỷ tại đây.

Cộng đồng quốc tế sẽ mắc phải một lỗi lầm tương tự tại Afghanistan? Tôi sợ rằng, các chính phủ có liên quan sẽ lại một lần nữa nhắc lại một lý do muôn thủa rằng, họ không làm điều gì ảnh hưởng tới lợi ích của Afghanistan. Mỹ chỉ muốn phá vỡ tổ chức khủng bố al Qaeda của bin Laden. Pakistan hy vọng sự hợp tác với Mỹ trong cuộc sẽ tăng cường tham vọng của họ là trở thành một cường quốc hạt nhân ở khu vực. Afghanistan tự do chỉ đơn thuần có ý nghĩa là sự chấm hết của các tham vọng này.

Hơn nữa, cũng giống như UN và WB, các tổ chức quốc tế đã có mặt tại Jakarta và Đông Timor cũng đang bị thu hút vào Afghanistan. WB đã từng khẳng định rằng dưới chế độ cầm quyền của Tổng thống Suharto 30% viện trợ của họ cho Indonesia đã bị lãng phí. Giờ đây, WB đang phải đối mặt với 1 thách thức: họ đã học được điều gì từ đây? Trong một bản báo cáo mới đây, WB khẳng định rằng, viện trợ cho Afghanistan sẽ không bị lãng phí.

Nguy cơ rủi ro là không hề thấp tại một quốc gia mà chính phủ mới đây nhất được xem là có liên quan đến tổ chức khủng bố quốc tế, mặt hàng xuất khẩu chính là thuốc phiện và xung đột sắc tộc sâu sắc. Các tổ chức viện trợ phải thừa nhận rằng, câu hỏi "hành động như thế nào?" vẫn chưa tìm được câu trả lời. Bản báo cáo của WB cũng đặt ra một câu hỏi là: "Thế lực chính trị nào sẽ trợ giúp các hoạt động cứu trợ quốc tế tại đây?".

Các tổ chức này hy vọng sẽ tìm được câu trả lời tại hội nghị quốc tế về tái thiết kinh tế Afghanistan theo lịch trình sẽ được tổ chức vào cuối tháng 11 tại Pakistan. Không giống như Indonesia, đây có thể là một sự khởi đầu tốt lành cho mảnh đất không mến khách này, nơi có thể nhờ cậy rất ít từ các nước phương Tây. Việc tái thiết lại Afghanistan sẽ mất nhiều thời gian hơn việc thả hàng tiếp tế từ máy bay.

Đề xuất về Luật an toàn thực phẩm của EU: Tác động đến các nhà xuất khẩu

Gần đây, trước tình hình xảy ra nhiều vụ khan hiếm lương thực tại các nước thuộc Liên minh châu Âu (EU) làm giảm nghiêm trọng lòng tin của người tiêu dùng, mỗi thành viên trong EU và Uỷ ban châu Âu đang phải xem xét lại những chính sách về an toàn thực phẩm của mình.

Uỷ ban châu Âu đã đối phó với cuộc khủng hoảng lòng tin của người tiêu dùng bằng cách đề xuất ra một Luật mới nhằm xây dựng quy định đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm và một Cơ quan phụ trách thực phẩm châu Âu (EFA).

Uỷ ban châu Âu muốn tạo ra một hệ thống luật về an toàn thực phẩm, đề ra những nguyên tắc hướng dẫn và những mục tiêu cho đạo luật này. Theo dự kiến đạo luật này sẽ được áp dụng trên toàn EU. Trong một số trường hợp, việc này sẽ ràng buộc một số nghĩa vụ và trách nhiệm mới cho các doanh nghiệp cung cấp thực phẩm. Những doanh nghiệp này sẽ phải giải quyết một cách thấu đáo nguyên nhân gây ra những vấn đề về an toàn thực phẩm và phải đáp ứng những yêu cầu mới.

Quy định được Uỷ ban châu Âu đề xuất cho thấy nhiệm vụ, chức năng, cơ cấu tổ chức và phạm vi hoạt động của EFA. Cơ quan này sẽ tập trung vào việc đánh giá những rủi ro, thu thập, phân tích và truyền đạt thông tin.

Do các quốc gia thành viên nhìn chung vẫn miễn cưỡng chấp nhận cơ chế kiểm soát chung đối với vấn đề an toàn thực phẩm nên EFA chỉ có trách nhiệm cố vấn cho Uỷ ban châu Âu. Không giống như cơ quan quản lý thực phẩm và thuốc của Mỹ, EFA không đưa ra những quyết định cho vấn đề an toàn thực phẩm. Nếu các quốc gia thành viên công nhận luật đã được đề xuất thì EFA sẽ đi vào hoạt động từ năm 2002.

Mặc dù chức năng của EFA chỉ là cố vấn song Luật mà Uỷ ban đề xuất lại có mục tiêu là điều hoà những quy định an toàn thực phẩm trước đây của các nước thành viên và áp dụng trên phạm vi toàn châu Âu. Tuy nhiên đề xuất này hiện còn gây nhiều tranh cãi và mất nhiều thời gian để dịch chuyển quyền kiểm soát an toàn thực phẩm của từng nước thành viên sang trở thành một hệ thống luật chung cho cả EU.



Việc đáp ứng các yêu cầu của EU sẽ khó khăn hơn

Khi các quy định về an toàn thực phẩm của EU được tăng cường, các nhà xuất khẩu phải luôn nhớ rằng sản phẩm của họ có thể bị kiểm định rất ngặt nghèo, trong một số trường hợp sẽ cần bổ sung hoặc thêm những chứng từ mới. Tuy nhiên, hiện giờ các nhà xuất khẩu vẫn phải xem xét những luật lệ về an toàn thực phẩm đang áp dụng ở từng nước EU.

Các nhà cung cấp sẽ có lợi nếu luật mới cải thiện được lòng tin của người tiêu dùng đối với cả sản phẩm thực phẩm nội địa và nhập khẩu và nếu luật này được tất cả các quốc gia thực thi một các đồng bộ.

Tất nhiên, vấn đề làm sao tiếp cận được những thông tin chi tiết là một vấn đề rất

đáng lo ngại đối với các nhà xuất khẩu. Khả năng từng nước ban hành và thực hiện các thủ tục một cách thiếu đồng bộ là một mối lo ngại tiềm tàng bởi việc này sẽ làm tăng chi phí sản xuất dẫn đến giá thành sản phẩm sẽ cao hơn khi vào đến thị trường EU và gây bất lợi cho người tiêu dùng.

Rõ ràng các nhà xuất khẩu đã cảm nhận được tác động của những nỗ lực pháp lý từ phía EU và các quốc gia thành viên nhằm khôi phục lòng tin của người tiêu dùng trong lĩnh vực cung cấp thực phẩm. Chẳng hạn như, mặc dù bệnh bò điên chưa bao giờ được phát hiện ở Mỹ nhưng các nhà xuất khẩu thực phẩm làm từ gia súc Mỹ đã phải đáp ứng những yêu cầu của EU đảm bảo rằng không làm lây lan căn bệnh này. Việc này đã làm chi phí sản xuất của họ tăng thêm. Một trường hợp khác, để ngăn chặn việc sử dụng phi pháp chất độc hại như là dioxin trong chăn nuôi, các nhà chăn nuôi Mỹ có sản phẩm xuất khẩu sang EU bị buộc phải có những biện pháp phòng ngừa.



Một nỗi lo khác của các nhà xuất khẩu là việc Luật mới sẽ yêu cầu khả năng lần theo dấu vết các sai sót. Điều này đồng nghĩa với việc các sản phẩm và thành phần thực phẩm phải có kèm theo những chứng từ, từ đó người ta có thể lần ra chúng trong các kênh phân phối trong lòng châu Âu trong vòng 5 năm. Việc thực hiện các quy định sẽ được phát triển sau này, trên cả quy mô EU hay từng nước riêng lẻ.

Các nhà sản xuất sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn phía trước nếu chính sách của EU được áp dụng trên toàn thế giới. Dù cho các nhà xuất khẩu có bán hàng của mình sang EU hay không thì họ cũng phải xem xét cẩn thận các quy định về an toàn thực phẩm đã được khối nàyđề xuất. Hơn nữa, các nước xuất khẩu thực phẩm chế biến sang EU có thể xem xét những yêu cầu tương tự để đảm bảo rằng những thành phần trong những sản phẩm chế biến này tuân theo các quy định của EU.

Gần đây, EU đã bắt đầu phát triển chính sách an toàn thực phẩm của mình ở các Tổ chức quốc tế bao gồm Tổ chức nông lương thế giới (FAO), Hội đồng theo dõi thực phẩm, Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD). Nhiều tổ chức trong số này được tổ chức thương mại thế giới (WTO) coi là những cơ quan thiết lập tiêu chuẩn cho thị trường toàn cầu.



EU hi vọng sẽ thuyết phục được các tổ chức này sử dụng chính sách của họ làm nền tảng cho các tiêu chuẩn về an toàn thực phẩm quốc tế. Cho đến nay, không có tổ chức nào trong số đó sử dụng tiêu chuẩn an toàn thực phẩm mà EU đã đề xuất để áp dụng trên quy mô quốc tế.

Nhiều nước nhận thức được rằng một số phần trong kiến nghị của EU là không cần thiết cho mục tiêu cải thiện được an toàn thực phẩm. Những vấn đề tiềm tàng khác như việc Đề xuất này có thể hạn chế sự xâm nhập thị trường, việc ra quyết định một cách tuỳ tiện và những thay đổi trong việc vận chuyển và chế biến, tất cả những điều này khi được thực hiện sẽ làm tăng chi phí quá mức, gây tốn kém cho các công ty xuất khẩu trong sản xuất kinh doanh cũng như công tác quản lý của các Chính phủ.

QUẢNG CÁO NHƯ THẾ NÀO

QUẢNG CÁO TRUYỀN MIỆNG:
CÓ NÊN SỬ DỤNG KÉO DÀI ?

Quảng cáo truyền miệng đang trở thành xu hướng tạo dựng nhãn hiệu đáng chú ý nhất. Nhưng khi mà nó ngày càng trở nên giả dối thì nhiều người bắt đầu bn khon liệu khi nào thì sẽ có những phản ứng tiêu cực từ phía người tiêu dùng. Bài viết này giới thiệu với các bạn về hai trường phái trong áp dụng phương pháp quảng cáo rẻ tiền nhưng nhiều khả năng mang tới thành công.

Thành phố San Francisco, một ngày hè nóng nực. Nếu bạn đang kết thúc một tuần làm việc bạn rộn với bạn bè ở một quán giải khát, rất có thể bạn sẽ chứng kiến cảnh tượng này: Một phụ nữ đẹp, mặc một bộ quần áo đen đến gần một khách hàng và nói nhỏ vào tai ông ta: “Hãy nhớ lấy tôi nhé”. Cô ta kín đáo nhét một tấm danh thiếp vào túi ông ta và đi ra khỏi quầy. Trên tấm danh thiếp đó là một số điện thoại - không phải của cô ta mà là số điện thoại cho biết thông tin về một trò chơi mạo hiểm trên mạng có tên là Majestic của hãng Electronic Artists.

Thực ra, người đàn bà đó không phải là một khách hàng đang cần tìm thêm bạn mà là một trong 40 người phân phát danh thiếp mà công ty Ammo, một công ty marketing đã thuê để quản bá cho trò chơi Majestic. Nhưng người đàn ông nhận được tấm thiệp không biết điều đó và đã bị thúc đẩy bởi tính galng của mình: 60% những người như thế đã gọi đến số điện thoại đó.

Tất nhiên, câu chuyện này hàm chứa cả những điều tốt đẹp cũng như nguy hiểm của kiểu tiếp thị bằng truyền miệng. Tiếp thị truyền miệng, tiếp thị trên đường phố, tiếp thị kín đáo, tiếp thị kiểu du kích - dù được gọi như thế nào thì cũng là việc sử dụng những mẹo để truyền thông tin bằng miệng về sản phẩm. Hình thức này hiện đang nhanh chóng nở rộ. Theo một báo cáo vào tháng 5 nm 2001 của công ty tư vấn Mc Kensey thì 67% doanh thu hàng tiêu dùng của Mỹ có được là do ảnh hưởng của tiếp thị truyền miệng. Chỉ trong vài nm qua, nó đã phát triển từ một chiến lược quảng cáo phụ của những cửa hàng nhỏ thành một phương thức chủ yếu của các công ty lớn nhất mà hàng nm vẫn được tạp chí Fortune bầu chọn vào số 500 công ty hàng đầu.

Theo ông Ren Ee Dye - một đối tác chính của hãng Mc Kensey thì hầu như tất cả các công ty lớn của Mỹ - từ những công ty “già đời” như Ford, General Electric, Volvo cho đến những công ty “trẻ tuổi” như Nike, Tommy Hilfiger, Palm đều, ít hay nhiều, đang áp dụng hình thức này. Và tiếng lành đồn xa, người ta hiện đang thi nhau làm cho chiến dịch quảng cáo truyền miệng của mình trở nên ngày càng hấp dẫn hơn.

Tiếp thị bằng lời nói đã hình thành và phát triển từ thế kỷ 17 khi nhà hát opera đầu tiên bắt đầu trả tiền cho một người lĩnh xướng hô lên “ Hoan hô!!”. Nhưng để có được sự phổ biến như ngày hôm nay thì phải kể đến một số nhân tố ảnh hưởng đến nó. Đầu tiên, nó có thể là một phương thức hữu hiệu nhất để biến một sản phẩm từ thị trường ngách trở thành một sản phẩm được bán chạy nhất. Nó đánh trúng vào tâm lý người tiêu dùng và thế là doanh thu của bạn tng nhanh vùn vụt. Đây là trường hợp của Majestic, xe máy tay ga Razor, Beanie Babies, The Blair Witch Project. Hơn nữa, trong khi kiểu quản cáo rùm beng, xa xỉ có thể làm một công ty phải chi ra nhiều triệu USD thì chiến lược quảng cáo truyền miệng chỉ tốn cùng lắm là vài chục nghìn USD.

QUẢNG CÁO NHƯ THẾ NÀO

Trong tình hình kinh tế trì trệ hiện nay thì sự tiết kiệm như vậy quả là hấp dẫn.

Cuối cùng, chính bản chất của lời nói cũng góp phần vào sự lớn mạnh của loại hình quảng cáo này. Những chuyên gia quảng cáo và các công ty biết được rằng những chiến dịch quảng cáo đã thành công và muốn được tự mình thử áp dụng phương pháp này. Ông Dye nói: "Đã có rất nhiều thành công trong lĩnh vực này và được nhiều người biết đến; người ta nhìn thấy sự thành công và nghĩ rằng họ có thể lặp lại nó."



Tuy nhiên, khi quảng cáo truyền miệng lan rộng và những phương thức của nó bao trùm một cách quá đáng và tiêu cực thì những người ủng hộ nó lại lo sợ về sự phản ứng cực đoan của người tiêu dùng. Quảng cáo truyền miệng đã từng đơn giản như một lời đảm bảo về một sản phẩm được nói ra đúng lúc, đúng chỗ. Nó đã từng minh hoạ những cậu bé ghen tị về đôi giày Nikes mà Michael Jordan đi không kém gì sự thèm muốn đối với những cú nhảy ném của anh ta. Nó cũng từng minh hoạ một thương nhân trên máy bay ngồi cạnh một người đi đôi gng tay da bóng mượt của hãng PalmV trong khi vẫn kéo lê chiếc vali da của mình theo sau ông ta. Người ta đã từng thấy, từng thích thú và muốn có nó - đó là những điều ký diệu mà quảng cáo truyền miệng mang lại. Nhưng nay điều này không còn nữa, những lời nói đã biến dạng từ một phương thức tế nhị, có ý đồ tốt thành một phương thức đi xa quá đáng, những thông tin dối trá.

Hai trường phái quảng cáo: Ai đúng, ai sai ?

Theo như học thuyết của "Trường phái cổ điển" mà Emanuel Rosen rất tán thành trong cuốn sách kinh tế bán chạy nhất nm 2000 "The anatomy of Buzz" tạm dịch là "Phân tích quảng cáo truyền miệng", để làm cho quảng cáo kiểu này phát huy tác dụng thì người tiêu dùng phải đến với sản phẩm và họ phải bị điều khiển bởi lời truyền miệng đó theo ý hiểu của chính mình. Ông Rosen nói: "Bạn không thể tạo ra hệ thống khách hàng riêng của mình". Cách tốt nhất để làm cho người tiêu dùng đến với sản phẩm là dùng một số cá nhân được chọn lọc tuyên truyền cho họ. Ông Marc Shiller, Tổng giám đốc của công ty Electronic Artists - một công ty ở Manhatan chuyên thực hiện việc tiếp thị bằng miệng trên mạng cho các công ty kinh doanh dịch vụ giải trí nói: "Quảng cáo bằng miệng là việc tìm được người tạo ra thị hiếu". "Nó chính là việc phải hiểu rằng 30 triệu người đi xem một bộ phim hay mua một sản phẩm bởi vì đã có 3 triệu người khác tuyên truyền cho họ. Và 3 triệu người này cũng đã từng bị 3000 người khác dẫn dắt. Do vậy mà Nike, công ty hàng đầu trong việc thực hiện phương thức này đã xây dựng những lời truyền miệng thông qua những người hướng dẫn tiêu dùng được rất được hâm mộ như TigerWood (siêu sao chơi golf) chẳng hạn. Trong một chiến dịch quảng cáo cổ điển cho một loại bóng gôn mới, Nike đã thuê Wood để anh này xuất hiện trong bài quảng cáo và ở trên các sân gôn khắp nơi trên thế giới với sản phẩm của công ty. Trong vòng một nm, thị phần của công ty này tng từ 3% lên 10%.

QUẢNG CÁO NHƯ THẾ NÀO

"Trường phái hiện đại" đứng đầu là Electronic Arts và một số công ty khác lại từ bỏ những quy tắc này. Trường phái này không bận tâm đi tìm những "người tạo ảnh hưởng". Thay vào đó, nó dùng đường phố để khuếch trương những sản phẩm của mình tới những người sẽ nghe về (và trong trường hợp lý tưởng là sẽ mua mặt hàng đó). Đây là việc mà Vespa đang tiến hành ở Los Angeles. Ngay từ đầu nm nay, công ty đã thuê người mẫu, cả nam và nữ ngồi trên những chiếc xe máy đỗ bên ngoài các quán cà phê và hộp đêm với hy vọng rằng một người nào đó sẽ đi ngang qua và hỏi: "Này, anh mua chiếc xe đó ở đâu đấy?". Vào lúc đó, người mẫu sẽ tỏ ra thân thiện và sẽ kể cho bạn nghe về chiếc Vespa của mình và tất nhiên, đưa cho bạn một cuốn sách nhỏ giới thiệu chi tiết về nơi bạn có thể mua được một chiếc như thế.



Công ty Big Fat có trụ sở ở Manhatan đang có sáng kiến mở rộng các phương thức này hơn nữa bằng cách yêu cầu các nhân viên tiếp thị trên đường phố của mình không tiết lộ rằng mình đang làm việc cho một hãng quảng cáo. Công ty này bố trí những nhân viên ngầm của mình trong các cửa hàng và những nơi công cộng khác để tuyên truyền về những kỷ lục, những cuốn sách, đồ uống.... Mùa hè nm nay, công ty này đã gửi nhân viên đế các quán rượu ở Manhatan để bí mật đóng giả là những khách hàng và nói to tỏ vẻ thán phục một nhãn hiệu mới hay một loại nước uống của một khách hàng nào đó, đủ để những người bên cạnh nghe thấy.

Nhiều người trong cuộc cho rằng những màn kịch như thế này đã đi quá xa. Ông Rosen - khi đề cập đến chiến dịch của Vespa và Big Fat đã nói: "Đó không phải là quảng cáo truyền miệng". "Một công ty cần phải thật tích cực để tìm ra những người hướng dẫn thị hiếu. Bạn phải tìm ra người được tin tưởng trong xã hội. Việc chọn người một cách tuỳ tiện rất có thể sẽ gây ra tác dụng ngược lại."

Big Fat và Vespa thì lại có quan điểm khác. Ông Jonathan Ressler, Tổng giám đốc của Big Fat nói: "Emanuel Rosen không biết gì hết". "Bạn phải ở trên đường phố mà làm để biết được bạn đang nói về cái gì." Theo bà Renee Tuzee, phó chủ tịch phụ trách marketing thì doanh thu bán xe ga ở Los Angeles đang ở mức cao hơn nhiều so với mức của cùng kỳ nm ngoái. Trong thực tế, chiến dịch tỏ ra quá thành công đến nỗi mà bà ta dự định sẽ tiếp tục tng cường đội ngũ nhân viên tiếp thị trên đường phố ở 12 thành phố nữa trong nm tới bao gồm cả New York, Chicago, San Francisco và Atlanta.

Tuy nhiên, bà Dye ở công ty Mc Kinsey dự đoán rằng cuối cùng thì chiến lược của các công ty này sẽ thay đổi. Bà ta nói: "Tôi không nghĩ những chiến dịch này có thể lan rộng quá mà không bị khách hàng chú ý. Họ không ngốc nghếch một chút nào. Việc tổ chức các đội nhân viên tiếp thị ngoài đường phố và việc tiếp xúc trực tiếp với khách hàng như thế có thể có hiệu quả bây giờ nhưng xét về dài hạn thì những công ty tiếp thị sẽ phải chọn cách làm việc một cách tế nhị hơn." Cho đến lúc đó thì những người mua sẽ cảnh giác hơn. Lần sau nữa nếu có một người đàn bà kín đáo đẩy tấm danh thiếp vào túi bạn, có lẽ bạn sẽ phải đắn đo trước khi cắn câu.

QUẢNG CÁO NHƯ THẾ NÀO

Tiết kiệm chi phí quảng cáo

Doanh nghiệp nên lựa chọn thông tin đắt giá

Một quảng cáo tốt không nhất thiết phải là tốn kém. Nếu như doanh nghiệp (DN) càng có thể định nghĩa rõ, xác định cụ thể tính chất đặc thù DN, các sản phẩm và dịch vụ của mình thì các nhà thiết kế quảng cáo càng có thể đưa ra các quảng cáo cho DN một cách nhanh nhất, ít chi phí nhất và có hiệu quả cao.



Các hình thức quảng cáo phổ biến cho các DN là biển hiệu, băng rôn, tờ rơi, qua báo, đài, ti vi. Thế nhưng nhiều khi những nội dung, hình ảnh ngôn từ được chuyển tải trong các hình thức quảng cáo trên khi đến với chúng ta lại ít ăn nhập, liên quan đến sản phẩm định quảng cáo hay đến DN. Trong trường hợp đó quảng cáo đã không đạt yêu cầu.

Quảng cáo tốt phải như thế nào ?

Một quảng cáo tốt phải luôn gắn với triết lý kinh doanh của DN. Quảng cáo là một bộ phận của chiến lược thông tin DN, là mộ' phần của hoạt động marketing DN. Vì vậy điều đầu tiên khi chuẩn bị thiết kế một quảng cáo cho DN phải đặt câu hỏi, phải định nghĩa được đâu là thế mạnh là những ưu điểm vượt trội của sản phẩm, dịch vụ cần quảng cáo. Các sản phẩm dịch vụ này khác gì so với của đối thủ cạnh tranh. Để có thể tìm ra những đặc tính nổi trội, ưu thế của sản phẩm, dịch vụ DN của mình, nhà DN hãy đặt cạnh với các sản phẩm cùng loại và so sánh trên tất cả các phương diện. Về giá cả thuộc loại nào ? Dành cho đối tượng khách hàng nào và có khác gì so với đối thủ cạnh tranh hay không ? Tại sao lại có sự khác biệt đó, DN đã làm gì để đạt được ưu thế đó ?

Nhiều khi kênh phân phối hàng hoá sản phẩm chính là một ưu thế hay đặc trưng của DN. Chẳng hạn sản phẩm này chỉ được phân phối qua các đại lý độc quyền hay mới chỉ đưa ra thị trường lần đầu tiên tại một khu vực nào đó và tại một thời điểm nhất định nào đó. Để quảng cáo cho chất lượng sản phẩm của mình, DN có thể giới thiệu một công đoạn sản xuất trong nhà máy hay một hoạt động kiểm tra chất lượng tại phòng thí nghiệm hay cơ quan quản lý. Điều này sẽ rất hiệu quả và gây ấn tượng mạnh với các khách hàng tiềm năng, nhất là khi mà khách hàng khó phân biệt giữa các sản phẩm cùng loại với nhau. Đối với các sản phẩm dịch vụ hay các sản phẩm hàng hoá được bán tại các cửa hàng riêng hay đại lý độc quyền thì hình ảnh, ấn tượng tốt về sự niềm nở, chu đáo khi tiếp xúc và tư vấn khách hàng là nội dung hay được quảng cáo. Việc DN có quan hệ tốt với các nhà cung cấp nổi tiếng có uy tín cũng là một thế mạnh cần khai thác khi quảng cáo. Động cơ, chi tiết máy của một hãng lớn có tên tuổi sẽ là một đảm bảo chứng tỏ chất lượng cho loại xe hơi mà DN lắp ráp chẳng hạn.

Mỗi đối tượng khách hàng khác nhau, chẳng hạn tuổi tác, sinh lý trình độ học vấn sẽ có nhu cầu và khả năng và phản ứng khác nhau đối với cùng một nội dung quảng cáo. Vì vậy đối với các mặt hàng nếu dành cho nhiều đối tượng thì cũng cần phải có các nội dung khác nhau và tất nhiên cả hình thức quảng cáo khác nhau. Với đối tượng này nên

quảng cáo qua báo nhưng đối tượng khác thì phải qua đài, ti vi hay bảng quảng cáo, băng rôn ngoài đường, trên sân vận động. Thậm chí với cùng một mặt hàng sản phẩm mỗi người, mỗi đối tượng khách hàng có một nhu cầu và chú ý đến một giá trị sử dụng khác nhau. Người thiên về mốt, xu hướng thị hiếu mới, người chú trọng đến vệ sinh, sức khoẻ, người lại quan tâm nhiều đến tính tiện lợi hay tính kinh tế. Do đó phải nắm bắt được sự khác nhau này và khai thác, nhấn mạnh, làm nổi bật các ưu điểm thế mạnh của DN trên cơ sở phân loại từng đối tượng khách hàng.

Thông thường không nên tìm cách quảng cáo với nội dung, hình thức quảng cáo như nhau cho tất cả mọi đối tượng cho dù đúng là có thể sản phẩm đó dành cho tất cả. Ngoài hình thức quảng cáo cho từng đối tượng thì nội dung cần phải ngắn gọn, gây ấn tượng mạnh dễ phân biệt để dễ nhớ, nhớ kỹ và nhớ lâu. Một nội dung quảng cáo dành cho mọi đối tượng vì thế khó đạt được yêu cầu trên và sẽ trở nên không hiệu quả.